

BREVE GUÍA PARA LA COMPRA DE LA CASA

Que tipo de vivienda?

Han decidido comprar una casa.

Veamos los aspectos más importantes para controlar bajo el perfil técnico-legal. No se hagan escrúpulos para pedir la documentación que les indicamos. Están invirtiendo mucho dinero y deben tener la garantía para no encontrarse con feos sorpresas.

Asegurarse que el inmueble haya sido construido regularmente. Si no es de nueva construcción y ha sido vendido y comprado ya precedentemente, seguramente el inmueble se encuentra conforme a las reglas. Si ha sido construido hace poco tiempo, seguramente el propietario tiene en su poder los certificados de cesión edilicia y de habitabilidad.

Si el inmueble ha sido construido abusivamente, asegurarse que el propietario haya presentado a su debido tiempo la petición de la condonación edilicia y que sea en poseso de la concesión de la condonación, otorgado por el Municipio. Sin este documento el notario no proveerá la atestación notarial.

Si el inmueble es de reciente construcción será el mismo constructor a mostrarles los documentos que demuestran la regularidad del edificio. En caso contrario, pidan al vendedor una copia de la cesión edilicia y pidan de poder ver el proyecto aprobado por el Municipio. Si encuentran resistencias, no confiarse, pero sobretodo no compren el inmueble si no resulta catastrado como habitación. A veces los locales del último piso o de la planta baja corresponden, de acuerdo al proyecto original con sótanos y desvanes. Constructores sin escrúpulos los transforman en apartamentos pero en el documento oficial figuran como sótanos o desvanes. Entonces, se encontrarán a pagar un sótano por el precio de un apartamento, con desagradables consecuencias: no podrán tener el servicio de gas y de electricidad, y además se encontrarán con un inmueble sin valor y sin posibilidades de ser condonado.

Verifiquen que el inmueble no se encuentre hipotecado, o sea que el propietario no haya adquirido deudas poniendo como garantía de pago el inmueble, haciendo una inspección hipotecaria en las oficinas donde se conservan los registros inmobiliarios. En presencia de una hipoteca, será necesario comportarse como les sugerimos en el capítulo “ Las fases de la compra-venta” en el punto número 6.

Antes de estipular el acto de compra-venta, pedir al administrador del inmueble, mostrando el compromiso de compra-venta, una declaración de la cual resulte que por parte del vendedor no hay deudas con el condominio. En caso contrario, el condominio podrá indemnizar la deuda con el nuevo propietario.

Asegurarse que el vendedor tenga el título para vender: si no es el único propietario es necesaria la garantía que todos los propietarios quieren vender. Esto vale en caso de instituciones o sociedades, de co-propiedad y de comunión de bienes entre cónyuges.

Hay también otro aspecto de tener en consideración: la proveniencia del apartamento, particularmente si ha sido adquirido por herencia o donación.

Cualquier heredero, que se retiene tratado de manera desigual en la repartición de la herencia, tiene un tiempo de 10 años a partir de la fecha de deceso de quien haya dejado la herencia o donación, para hacer valer sus derechos, pidiendo que el valor del inmueble venga considerado dentro del total del cúmulo hereditario. En tal caso corren un gran riesgo de ser obligados a vender el inmueble o a pagar la diferencia del valor a los hereditarios en cuestión. Aunque puedan pedir el resarcimiento a quien les ha vendido el inmueble, estarán más tranquilos solo si el vendedor deposita al notario el valor de la compra-venta. En este modo los hereditarios tendrán a disposición el valor equivalente y ustedes no tendrán problemas.

En caso que el vendedor sea una sociedad (constructora, cooperativa, sociedad

inmobiliaria o en cualquier modo un ente privado con actividades empresariales) que se declara en quiebra en el plazo de 2 años a partir de la venta, el responsable relativo a la quiebra podría revocar (o sea anular) la compra-venta e inscribir el adquirente en el registro de los acreedores de propiedades en bancarrota. En fin, verifiquen el estado de salud económica de la

empresa o empresario. En el 2005 ha entrado en vigor el nominado “Paquete de garantías” que tutela los adquirentes. La normativa obliga a el constructor a emitir gratuitamente una fianza sobre los anticipos depositados por parte del comprador y a suscribir una póliza por el lapso de una década como garantía de riesgos posteriores graves del inmueble. La obligación, en todo caso, es vigente para quien vende el inmueble antes de la conclusión, de modo que muchos constructores venden el inmueble después de haberlo terminado y entonces no son obligados a conceder las garantías antes ilustradas.

El valor de la vivienda

Es una buena pauta informarse sobre el precio medio de la zona, de manera tal de poder inmediatamente poner en marcha la tratativa con el vendedor, teniendo presente las condiciones del edificio y de la unidad inmobiliaria.

Por precio medio se entiende el costo del metro cuadrado por un apartamento en condiciones normales de mantenimiento.

Muy a menudo, quien vende se informa sobre la situación del mercado, multiplica el precio por la superficie completa y desarrolla la solicitud, sin tener en cuenta que el precio puede variar, aumentar o bajar, según la tipología de la vivienda, la exposición, los acabados, el estado de puertas y ventanas y del pavimento, del estado de las paredes e de los baños, de la condición completa del inmueble.

Normalmente, quien vende tiende a sacar provecho del precio poniendolo a lo más alto posible, muchas veces superior al precio de mercado. Entonces, una cosa es el precio solicitado, otra es el precio real de venta.

La superficie considerada para la venta es aquella comercial, que se calcula como sigue: la superficie neta de la vivienda, el 100% de la superficie de las paredes perimetrales e internas, el 50% de las superficies de la paredes en común con otras viviendas. Otras superficies se consideran orientativamente como sigue:

Balcones y terrazas descubiertas	25% de la superficie
Balcones y terrazas cubiertas y cerradas en 3 lados	35% de la superficie
Patios y entradas o pórticos	35% de la superficie
Zaguanes	60% de la superficie
Jardín exclusivo del apartamento	15% de la superficie
Jardín de villas y chalets	10% de la superficie
Sòtanos y desvanes no habitables	10% de la superficie
Sòtanos y desvanes habitables	25% - 50% de la superficie

Los elementos para la devaluación o revalorización del precio son los siguientes:

Subsuelos	-30%
Planta baja	-20%
Planta baja con jardín	-15%
Segundo piso sin ascensor	-5%
Desde el tercer piso en adelante sin ascensor	-10% por cada piso
Ultimo piso – ático	+20%
Vivienda con más de un baño	+5%
Calefacción autónoma	+5%
Ausencia de calefacción	-5%
Implante eléctrico no conforme a las reglas	-5%

Nota: Ya que en el mercado libre no existen valores objetivos absolutos y vale el acuerdo entre las partes, las indicaciones que ofrecemos junto a las sugerencias, sirven a dar una idea de aquellos que pueden ser los elementos para la tratativa.

El apartamento alquilado está sujeto a una desvalorización del precio medio al metro cuadrado, entre el 20% y 30%.

Las condiciones del edificio

El estado de manutención de un edificio es visible a todos, pero los trabajos o defectos de reparar en la estructura, que les costará económicamente, se escapan a una primera vista.

Informense si hay problemas de estática, si hayan hecho los adecuados implantes eléctricos y térmicos, y aquellos relacionados a la prevención de incendios. Así como les aconsejamos de asegurarse si hay el implante para la calefacción general del edificio, que la asamblea de los condominios no hayan ya premeditado la desactivación y la sucesiva instalación de una calefacción autónoma.

La necesidad de notables trabajos de mantenimiento o reparación, la adaptación de implantes conformes a las normas de seguridad, la instalación de un implante autónomo de calefacción representan elementos de tratativa.

Idénticos elementos de valoración son representados por la presencia o menos del gas metano, del agua directa, de la red de alcantarillado.

Las condiciones de la vivienda

En cuanto concierne el interno de la vivienda, cuenta una primera vista, y de ésta será necesario confiarse, a menos que no se entienda invertir un poco de dinero para pagar la inspección realizada por un técnico (arquitecto, ingeniero, geometra).

No conviene, en todo caso ahorrar en un técnico o confiarse de lo que se les dice si notan grietas visibles sobre las paredes o los tumbados. El técnico será en grado de evaluar si se trata de simples grietas debidas a los ajustes del edificio o de señales de alarma por la estática.

La pavimentación y las baldosas o cerámicas del baño y de la cocina tienen que estar íntegras y estables.

De hecho, si hubiesen piezas rotas podría ser difícil sustituirlos parcialmente, encontrando fácilmente un producto fuera de producción.

Más simple controlar el estado de uso del parquet. Si ha sido puesto desde hace mucho tiempo se presentará con un capa de consumo diferente y con fragmentos inestables.

Es más delicada la evaluación del implante eléctrico. Reconfirmando, lo anterior expuesto respecto a las obligaciones adecuadas bajo las normas de seguridad, si el implante tiene más de 20 años es necesario sustituirlo, ya que los componentes pueden haber perdido la capacidad de aislamiento.

En las construcciones recientes, el constructor ofrece al adquiriente un plano del implante del implante eléctrico. Para los apartamentos viejos, tratar de reconstruir los trazados de máxima con la ayuda del vendedor. Les será útil en caso necesiten hacer intervenciones parciales o totales.

Un buen electricista de todas maneras, es capaz de individualizar a grande línea la distribución y asignación de los cables.

Es menos difícil verificar el estado de mantenimiento de ventanas y puertas. Si son de madera, ya provando a cerrarlas demostrarán la propia condición. Deben tener presente que difícilmente una ventana de madera, si es defectuosa, puede ser reparada, y el costo de reparación total de una ventana o persianas es caro.

Sobre el implante hidráulico, salvo la evaluación a primera vista del estado de los sanitarios, es necesario pedir información a los vecinos del condominio. Las frecuentes pérdidas o filtraciones demuestran que el implante está muy usado y oxidado, y será necesario sustituirlo lo antes posible.

Si muchos componentes de la vivienda tienen un estado muy consumido y defectuosos, hagan pesar éstas circunstancias en la tratativa. Una baldosa rota no quiere decir sustituir solo una baldosa, pues muchas veces es necesario sustituir todas las baldosas; un tubo que filtra causará las mismas consecuencias. Entonces, se tiene que tratar sobre los costos de las enteras reparaciones, y no sobre cada elemento de cambiar o reparar.

Libre o alquilado?

Non es un problema reciente, ademàs que muy a menudo se compra una vivienda alquilada por la devaluaciòn que comporta esta situaciòn: desde el 20 al 30 por ciento segùn la fecha de caducidad del contrato de alquiler y del dinero depositado por parte del inquilino.

Actualmente se puede encontrar de frente a 2 tipos de contratos: un contrato de alquiler con pagos mensual con duraciòn de 4 años+4, o un contrato simplificado con pagos mensuales con una duraciòn de 3 años+2.

El contrato libre puede ser revocado al tèrmino de los primeros 4 años solo por necesidad, y al tèrmino de los 8 años por tèrmino arrendatario. El contrato simplificado puede ser revocado por necesidad solo al tèrmino de los 3 años, y por tèrmino arrendatario a la conclusiòn de los 5 años.

La revocaciòn deberà en todo caso ser enviada 6 meses antes de la respectiva fecha de tèrmino del contrato.

Si despuès de la revocaciòn del contrato de alquiler, el inquilino no desocupa el apartamento, quièn compra la vivienda serà obligado a iniciar un juicio, el cual segùn las circunstancias puede durar años.

Entonces, si tienen la necesidad de una vivienda para habitarla enseguida, eviten comprar una vivienda que estè alquilada.

En presencia del inquilino, y antes de iniciar la tratativa para la compra, hàganse dar una copia del contrato de alquiler para hacerlo examinar por un exptero: podrian descubrir un contrato irregular o no revocado a tiempo, con el riesgo de que puedan continuar en la habitaciòn por muchos años.

La responsabilidad de quièn vende

Quièn vende deve garantizar que el inmueble està libre da aprietos que puedan comprometer el uso para el cual està destinado. Tal garantia no es absuelta solo con una simple declaraciòn sobre el acto notariado, ya que si el vendedor ha en mala fè escondido la presencia de algùn problema de la vivienda, el comprador puede pedir la resoluciòn del contrato de venta o tambièn la reducciòn del precio. Si el edificio, por ejemplo, se derrumbase enseguida despuès de la compra y se tiene una prueba que el vendedor era consciente de tal riesgo, se puede pedir la resoluciòn del contrato, y entonces la restituciòn del valor pagado.

La denuncia de errores o problemas de la vivienda debe ser hecha dentro de 8 dias del descubrimiento, y en todo caso no despuès de un año de la compra.

En espera de la estipulaciòn de la atestaciòn notarial, las partes establecen por ley un pago a plazos, per el comprador, en espera de aclaraciones y garantias, puede suspender el pago si llega a saber o tiene sospechas que la vivienda ha sido mientras tanto ofrecido por parte del vendedor como garantia real o que sobre la propiedad puedan hacer valer derechos terceras personas.

La facilitaciòn de las situaciones que pueden verificarse la hemos ilustrada en las pàginas anteriores.

En el caso de un nuevo apartamento, la garantia sobre errores o problemas ocultos, no detectables en el momento de la compra, dura 2 años y deben ser denunciados al constructor dentro de 60 dias del hallazgo.

La responsabilidad del constructor respecto a las bases del edificio, es decenal y la denuncia va hecha dentro de un año del hallazgo.

Las fases de la compra-venta

En el compromiso y en el acto de compra-venta se incluye el “documento de identidad” de la vivienda.

La compra-venta puede ser efectuada por el conjunto o por la dimensiòn de la vivienda. El precio establecido en el compromiso y por ende sobre el acto notarial, puede referirse a la superficie real (venta por dimensiòn o medida) o tambièn por el conjunto. En general se indica la venta en conjunto. En la venta por dimensiòn, una de las partes puede pedir la reducciòn o la integraciòn del precio establecido, si a la entrega, la superficie comercial resulta superior o inferior aunque de un solo centesimo de aquella indicadada en el acto notarial o en el compromiso.

En la compra-venta es obligatorio, la sanción es la anulación, el acto escrito con la lista de todos los elementos útiles para individuar el apartamento: la descripción y la ubicación, no obstante la voluntad de vender y de comprar y el precio acordado.

Son elementos que el notario sabe que debe incluir, más bien, es bueno conocer las fases precedentes.

Simple recibos de pago por garantías o anticipos podr'an no ser retenidos válidos si en éstos no está especificado el motivo del depósito y los elementos característicos de la vivienda. Por lo cual, es necesario poner por escrito también un preliminar de la compra-venta (compromiso), que no representa un pasaje obligatorio para alcanzar la estipulación del acto notarial, más si una garantía para el comprador. En ausencia del compromiso o de la propuesta de compra, el acuerdo verbal o simple recibo de pago son considerados nulos, es decir sin validez.

Que diferencia hay entre compromiso y propuesta de compra? En el primer caso se relacionan las dos partes para la compra-venta, en el segundo siendo una propuesta firmada solo del interesado en comprar, es solo él en tomar el empeño y no el vendedor, el cual podría reflexionar sobre la propuesta del "comprador". Si esto sucediera el interesado en comprar tiene derecho a la restitución del dinero depositado.

Los datos referidos en el compromiso serán los mismos que se incluirán en el acto notarial:

nombre y apellido de las partes (comprador y vendedor), fecha y lugar de nacimiento, dirección de domicilio, código fiscal.

Descripción de la vivienda, categoría y censos estadísticos, edificio, piso, año de construcción, garantías del vendedor sobre las hipotecas, prescripciones urbanísticas, certificado de habitabilidad, deudas condominiales, vínculos y las indicaciones si la vivienda se encuentra desocupada u ocupada por el vendedor o inquilino.

Verificar que la vivienda indicada corresponda efectivamente a aquel que han visitado, controlando que sean referidos correctamente los datos sobre la calle, número, ingreso, piso y número de departamento.

3) El precio pactado, las formas de pago, el importe de la garantía y eventuales anticipos; el plazo o término dentro del cual será estipulado el acto notarial.

La garantía (en general desde los 2 mil a 5 mil euros, es de todos modos relacionada al valor de la vivienda) puede ser confirmativa o penitencial. Con la garantía confirmativa si es el comprador a desistir el contrato pierda la garantía; si es el vendedor, deberá restituir la garantía por el duplo del valor. Con la garantía penitencial se establece una penal fija que la deberá pagar, sin consecutivos problemas, la persona que desiste el contrato (comprador o vendedor).

4) la eventual indicación del notario, que por regla lo elige el comprador.

5) si es el vendedor a ocupar la vivienda, es aconsejable establecer plazos y modalidades de la liberación, posiblemente antes de estipular el acto notarial, y entregando a la liberación de la vivienda el pago respectivo de venta.

6) Particular cuidado a eventuales hipotecas: es aconsejable incluir en el compromiso una declaración explícita del vendedor que confirma la libertad de la vivienda de cualquier hipoteca, de prestaciones de servicios comunes del condominio, etc. Si el inmueble resulta hipotecado, se pedirá la cancelación de la hipoteca. En caso contrario, al momento de estipular el acto notarial, aconsejamos retener la cifra de la hipoteca (el valor aún por pagar), depositándola al notario con la orden de entregarla al vendedor apenas éste haya cancelado la hipoteca.

7) si es un traspaso de crédito hipotecario del vendedor al comprador, o en el caso de compra a un constructor, tiene que ser indicado exactamente el valor del crédito hipotecario, los elementos característicos de la última cuota pagada, el eventual financiamiento. Si las cuotas del crédito hipotecario, en espera de la reapartición entre los departamentos del condominio o edificio, se pagan directamente al constructor, que se ocupará él a depositarlas en el banco, asegurarse en la institución bancaria que los depósitos hayan sido regularmente cumplidos: ha ya sucedido que el constructor no ha pagado las cuotas y el banco pasa la cuenta al comprador.

8) si el acto notarial se estipulará mucho tiempo después del compromiso, será oportuno registrar el compromiso en la Agencia de territorio (oficina donde se conservan los registros

inmobiliarias). De modo tal que el comprador esta bajo la tutela de cualquier inconveniente del vendedor, por ejemplo, un pignoración.

La agencia inmobiliaria

La dificultad de las numerosas verificaciones de una vivienda para comprar, y el poco tiempo a disposición, a menudo conlleva a dirigirse a una agencia inmobiliaria.

Los agentes inmobiliarios autorizados están inscritos a la Cámara de Comercio, en donde han tenido que rendir un examen, y tienen una credencial de reconocimiento. La ley dispone que no haya ninguna consideración a quien practique la profesión ilegalmente. El agente tiene, por ley que verificar la procedencia del apartamento, la titularidad, la presencia o menos de vínculos e garantizar con las oportunas cláusulas el vendedor y el comprador. Es muy frecuente que el mismo agente inicie el trámite para el crédito hipotecario.

Al comprador interesado se le hace firmar, contextualmente al depósito de la garantía, una propuesta de compra, sujeto a la aceptación del propietario, el mismo que deberá responder dentro de 8/10 días y si durante este periodo ha cobrado (también trámite la agencia inmobiliaria) el dinero en efectivo o en cheque de la garantía, la propuesta se da automáticamente aceptada.

Un agente no puede comprar directamente las viviendas. La agencia inmobiliaria recibe la comisión por parte del comprador y por parte del vendedor. Ninguna ley establece cuánto un agente pueda pedir. Valen las costumbres locales y las indicaciones de la Cámara de Comercio, aunque si estas no son en ningún modo vinculadas. Actualmente una comisión que no supera el 2% del precio de venta representa una equitativa solicitud, pero muchos agentes se conforman con el 1 o 1.5%.

Recordarse siempre de pedir la factura, ya que los gastos por la mediación inmobiliaria son reductibles en la declaración de la renta hasta un máximo de 1000 euros.

Indicar en el acto notarial el nombre y apellido del agente inmobiliario y la comisión a él pagada.

El gasto por el acto notarial y los impuestos

El gasto por el acto de compra-venta (acto notarial) van a cargo del comprador y este valor es porcentualmente proporcional al valor de la venta del inmueble. Más alto es el valor del inmueble más bajo es la porcentual del costo del notario, porcentual que varía entre el 0.7 y el 2%.

Cuando se compra una casa, el adquirente (comprador) está obligado también al “pago del impuesto del registro” (Ministerio de las Finanzas) o alternativamente al Iva, está obligado al pago del impuesto hipotecario y catastral, que son calculados sobre el precio de venta, y según la calidad jurídica del vendedor, como a continuación:

VENDITORE

IMPOSTE

Adquisición de:

Privado – empresa no constructora-empresa constructora o de re-estructuración que vende 4 años después de la finalización de los trabajos.	Registro	7%
	Hipotecaria	2%
	catastral	1%

Empresa constructora o de re-estructuración que vende 4 años después de la finalización de los trabajos.	Iva	10%
	Registro	168€
	Hipotecaria	168€
	catastral	168€

Los descuentos en los impuestos sobre bienes para la compra de la primera casa

Cuando se compra “la primera casa” se puede usufructar de un régimen fiscal facilitado que permite pagar los impuestos en una menor medida respecto a los que normalmente se deben pagar.

Compra a un privado	Registro	3%
	Hipotecaria	168€
	catastral	168€

Compra a una empresa constructora (o de re-estructuraciòn) en un plazo dentro de los 4 años de la finalizaciòn de los trabajos	Iva	4%
	Registro	168€
	Hipotecaria	168€
	catastral	168€

Compra a una empresa no constructora Compra a una empresa constructora (o de re-estructuraciòn)despuès de los 4 años de la finalizaciòn de los trabajos	Iva	Esente
	Registro	3%
	Hipotecaria	168€
	Catastral	168€

Para usufructar de los descuentos sobre los impuestos “primera casa” no es necesario que el inmueble comprado sea destinado al uso de habitaciòn propia y/o de los familiares. Se da facilidades para la compra de una casa, cualquiera sea el uso de èsta con tal de que subsistan los requisitos que veremos a continuaciòn.

Dichos descuentos son reconocidos ante la sede de registro del acto notarial. Los mismos que son competencia no solo para los actos a título honroso que comportan la compra de la propiedad, sino que tambièn cuando el acto comporta la compra de una propiedad en donde vive el expropiario hasta la muerte, y tambièn cuando el acto comporta el derecho de habitaciòn, usu y usufructo.

La compra de las pertinencias(oportunidades)

Los descuentos sobre los impuestos para la primera casa conciernen en la misma manera para la compra de alguna vivienda de oportunidad para cada una de las siguientes categorias catastrales:

- C/2 (sòtano o desvàn)
- C/6 (garage o box auto)
- C/7 (tejado o sitio para el auto)

Las unidades inmobiliarias clasificadas en las categorias catastrales mencionadas pueden encontrarse tambièn muy cerca de la propiedad (por ejemplo: un departamento con el garage externo o en otro edificio) pero tienen que ser destinadas en modo duradero al servicio de la casa habitacional.

Los requisitos para disfrutar de los beneficios “primera casa”

El primer requisito indispensable para disfrutar de las facilidades de estos descuentos es que la compra concierna una vivienda no de “lujo”, por ejemplo: si es superior a 160 metros cuadrados, si tiene accesorios de madera costosa, paredes cubiertas de finos tejidos, si tiene piscina, etc..

Una vez comprobado que se compra una vivienda considerada no de “lujo”, los beneficios corresponderàn, aparte la categoria catastral del inmueble, solo en presencia de determinadas condiciones:

- el inmueble tiene que estar ubicado en el territorio de la Comuna en la cual el comprador tiene la residencia o en la cual tiene intenciòn de haberla dentro un plazo de 18 meses a partir de la estipulaciòn, o en la Comuna donde el comprador desempeña la propia actividad principal;

- el comprador no tiene que ser titular, exclusivo o en comuniòn con el cònyuge de derechos de propiedad, usufructo, uso y habitaciòn en el territorio de la Comuna donde se encuentra el inmueble que se està por comprar;

- no debe ser titular ni siquiera por cuotas o en comuniòn legal en todo el territorio nacional de: derechos de propiedad, uso, usufructo, habitaciòn o propiedad, ni siquiera debe ser propietario

o co-propietario de otra casa aunque ésta sea comprada por el cónyuge, disfrutando de los descuentos sobre los impuestos sobre bienes por la compra de la primera casa.

A los contribuyentes que no tienen la ciudadanía italiana, los descuentos sobre los impuestos sobre bienes por la compra de la primera casa le corresponden solo en presencia de todas las condiciones mencionadas, y particularmente cuando el comprador tiene la residencia en la Comuna en la cual se encuentra el inmueble adquirido(o la establece dentro de 18 meses).

En presencia de los requisitos ya descritos los descuentos sobre los impuestos “primera casa” corresponden aunque si la vivienda es comprada por un menor bajo tutela o por personas incapacitadas.

Las condiciones nominadas en las letras b) y c) y el empeño a establecer la residencia dentro los 18 meses por parte del comprador que no reside en la Comuna donde está situado el inmueble que se compra, tienen que ser certificadas con la respectiva declaración para agregarla en el acto de compra.

Cuando se pierden los descuentos sobre los impuestos sobre bienes por la compra de la “primera casa”.

El comprador pierde los beneficios fiscales ya atribuidos si:

- las declaraciones rendidas en el momento del acto son falsas,
- si no traslada la residencia en la Comuna donde se encuentra e inmueble dentro de los 18 meses después de la compra,
- vende o dona la habitación antes que del término de 5 años desde la fecha de compra, a menos que en el plazo de un año no compra nuevamente un inmueble como habitación principal.

Los descuentos no se pierden si dentro de un año a partir de la venta del inmueble o de la donación el contribuyente compra un terreno - siempre en el mismo término- construye en el mismo una vivienda no de “lujo”, la cual será declarada como habitación principal.

La pérdida de los descuentos sobre impuestos conlleva al recupero de la diferencia de los impuestos descontados y sus respectivos intereses más la aplicación de una penal equivalente al 30% del los impuestos sobre bienes.

Como se calculan los impuestos sobre bienes.

Los impuestos se calculan sobre el valor del inmueble (base imponible) declarado en el acto notarial. En la venta entre privados, el valor del inmueble puede corresponder al valor catastral y entonces a un valor inferior al del mercado, a la condición de que en el acto notarial sea indicado de todas maneras el valor efectivo de la compra-venta.

Cuando el vendedor es una sociedad o un privado que actúa en el ejercicio de actividad comercial, el valor a declarar es el efectivo de mercado.

Come si calcola il valor catastral.

El valor catastral se determina multiplicando la renta catastral (revalorizada del 5%) por los siguientes coeficientes:

- 110 por la primera casa
- 120 por las viviendas pertenecientes a grupos catastrales A, B, C(excluidas las categorías A/10 y C/1);
- 60 por las viviendas de las categorías A/10(oficinas y estudios privados);
- 40,8 por las viviendas de las categorías C/1 (negocios y tiendas).

Principales categorías catastrales

CATEGORIA	TIPOLOGIA
A/1	Vivienda elegante
A/2	Vivienda tipo civil (de consideración)
A/3	Vivienda económica
A/4	Vivienda popular

A/5	Vivienda excesivamente popular
A/6	Vivienda rural
A/7	Vivienda dentro de un chalet
A/8	Vivienda parte de una villa
A/9	Castillos y edificios de alto grado ay valor artistico o històrico
A/10	Oficinas o estudios privados
A/11	Viviendas y alojamientos tìpicos de los lugares
B/1	Claustros e internados, hospicios, conventos, seminarios, cuarteles, etc..
B/2	Clinicas y hospitales
B/3	Càrceles y reformatorios
B/4	Oficinas pùblicas
B/5	Escuelas y laboratorios cientìficos
B/6	Bibliotecas, galerias , academias, etc..
B/7	Capillas y oratorios no destinados al servicio pùblico de cultos.
B/8	Almacenes subterràneos para depòsitos de mercancías.
C/1	Negocios y tiendas
C/2	Almacenes y locales de depòsitos
C/3	Laboratorios para artes y oficios
C/4	Edificios y locales para ejercicios deportivos
C/5	Establecimientos balnearios y de aguas curativas
C/6	Establos, caballerizas y garajes
C/7	Techados cerrados o abiertos

Consejos finales para la compra y crèditos hipotecarios

Antes de proceder a la compra de una casa, tomar en cuenta algunas consideraciones practicas.

El tipo de compra, a un privado o a un constructor, depende del presupuesto financiero a nuestra disposiciòn.

Tener en cuenta que los bancos no financian, por ley, un valor superior al 70-75% del inmueble, y que de consecuencia el restante 30-35% debe ser disponible y en efectivo.

Hay bancos que proveen crèditos hipotecarios por el 100% del valor del inmueble.

Però quien tiene una renta que no le ha permitido de ahorrar, dificilmente podrà permitirse de pagar(sobre un credito hipotecario a 15 años por 200.000 euros) cuotas mensuales equivalentes a 1.600 euros. De hecho, la cuota de un credito hipotecario soportable se calcula sobre el 33% de la renta, entonces una cuota de 1.600 euros presupone una renta mensual neta de 5.000 euros.

Se necesita buscar los Institutos de Crèdito(raros) que conceden crèditos con un plazo de pago de 25 o 30 años, teniendo presente que el crèdito tiene que ser pagado e su totalidad al cumplimiento de 75 años de edad del solicitante.

La via mas practicable es la de acudir a la compra a un constructor o a una cooperativa. En èstos casos, por ley, se deposita un anticipo y el costo no cubierto por el crèdito se prorrataan segùn el estado de los trabajos del inmueble.

En todo caso, antes de proceder a la compra empeñandose con un compromiso, conviene dirigirse a un banco y pedir si serà otorgado y hasta cual valor serà concedido el crèdito.

Serà màs fàcil despuès dedicarse a la búsqueda de la casa correspondiente al valor del crèdito que les serà otorgado.

Veàmos cuales son las tipologías de las tasas de interès mayormente aplicadas a los crèditos:

Tasa de interès fija: la tasa de interès es fija durante todo el plazo del crèdito.

El crèdito a tasa fija es indicado cuando:

- se quiere pagar cuotas iguales y conocer desde el inicio el valor total de la deuda
- se prevee un aumento de la inflaciòn y por ende de las tasas de interès

- el solicitante es un trabajador dependiente con un sueldo medio

Ventajas: el crédito a una tasa de interés fija ofrece la posibilidad de planificar con seguridad el balance familiar, eliminando el riesgo vinculado al aumento de las tasas de interés.

Tasa de interés variable: éste varia según el andamiento de uno o más parámetros específicamente indicados en el contrato del crédito (inflación, aumento del costo del dinero, ecc..)

El crédito a tasa variable es indicado cuando:

- se quiere arriesgar sobre el andamiento de la economía
- se prevee una caída de la inflación
- el solicitante tiene una renta media alta
- el crédito es por un elevado

Tasa mixta: la tasa de interés fijada inicialmente puede ser modificada al vencimiento y a las condiciones establecidas en el contrato.

La tasa mixta es indicada cuando:

- se prevee un andamiento con alzas en un primer periodo y probablemente una baja en los años sucesivos.
- el solicitante no quiere tomar enseguida una decisión definitiva sobre el tipo de tasa de interés.

Diferentes Bancos, con el objetivo de atraer clientes, proponen una tasa de ingreso, o sea una tasa de interés promocional muy baja por un periodo limitado. Terminado tal periodo será aplicada la tasa de interés prevista contractualmente.

(Traduzione di **Lorena Haz**)