

RE/MAX[®]

GUÍA PARA COMPRAR UNA CASA

Una ayuda para
guiarte a través del
proceso de compra
de una vivienda,
de principio a fin.



A photograph of a man and a woman embracing from behind in a grassy field at sunset. The man is wearing a red and white plaid shirt, and the woman is wearing a floral dress. The background shows a soft, golden light from the setting sun over a residential area.

El camino a casa

Lo has oído antes: comprar una casa puede ser la compra más grande que hagas. ¿Te inquieta la idea? Ten en cuenta esto: puede ser también una de las mejores inversiones que jamás hagas.

Desde el orgullo que sientes de ser propietario de una vivienda hasta las deducciones fiscales asociadas a la propiedad, los beneficios son muchos. Si estás listo para emprender el camino para ser propietario de un hogar, da tu primer paso con la **“Guía del comprador de vivienda RE/MAX”**. Esta guía es un recurso para ayudarte a familiarizarte con el proceso de compra de una vivienda y presentarte información relevante, incluyendo una lista de términos, cosas que considerar al elegir un hogar y una lista de verificación para ayudarte a tomar decisiones correctas.



10 PASOS PARA COMPRAR UNA CASA

1. Elige el Agente Inmobiliario adecuado para ti.
2. Apóyate en tu Agente RE/MAX para elaborar la hoja de ruta de la búsqueda de tu nuevo hogar, identificando tus deseos y necesidades.
3. Explora las opciones hipotecarias y visualiza tus finanzas tras la compra, conoce tu presupuesto y explora las opciones hipotecarias...
4. Utiliza el buscador de propiedades de **remax.es**.
5. Selecciona con tu Agente RE/MAX los hogares que te gustan, conoce sus pros y contras antes de visitarlos y programa con tu Agente las visitas.
6. Una vez seleccionado tu nuevo hogar, asegúrate que está todo correcto con la viabilidad de tu préstamo hipotecario apoyándote en tu Agente RE/MAX.
7. Haz una oferta y define con tu Agente RE/MAX la estrategia de negociación.
8. Revisa que la propiedad se entregará en las condiciones pactadas y ve a notaría a convertirte en propietario.
8. Cierra el trato.
9. Transfiere los suministros.
10. ¡Múdate a tu nuevo hogar!

¿POR QUÉ ELEGIR UN AGENTE RE/MAX?

Durante más de 45 años, RE/MAX ha estado construyendo una red global de profesionales inmobiliarios altamente productivos y a tiempo completo. Los Agentes RE/MAX tienen un promedio de más ventas y más años en el mercado inmobiliario que los Agentes de la competencia.

¿Qué significa esto para ti? Significa que cuando trabajas con un Agente RE/MAX, estás contratando a un profesional inmobiliario dedicado y con acceso a una amplia base de conocimientos, herramientas y apoyo que necesitas para encontrar y comprar la casa adecuada para ti.



Deja que un Agente RE/MAX Te guíe

Ya sea que te estés mudando a otro punto de la ciudad o a otra ciudad, el mercado inmobiliario es un lugar grande y un Agente RE/MAX experimentado puede ayudarte a navegarlo. Los Agentes RE/MAX tienen acceso a información actualizada del mercado y pueden aconsejarte para tomar decisiones informadas sobre las áreas y propiedades que te interesan. A medida que avanzas en el proceso, tu Agente RE/MAX puede guiarte a través del papeleo confuso y, por supuesto, ayudarte en la búsqueda de tu casa.

Visita [remax.es](https://www.remax.es) para ponerte en contacto con un Agente RE/MAX local que te guiará a través de cada paso del proceso de compra de una vivienda.

CONSEJOS PARA ELEGIR UN AGENTE INMOBILIARIO:

Investiga Online.

Busca Agentes Inmobiliarios online, lee opiniones y solicita recomendaciones a familiares y amigos.

Elige a alguien en quien confíes.

Una casa es una compra muy íntima y muy cara. Es fundamental que tu Agente Inmobiliario te haga sentir cómodo, te escuche y respete tus puntos de vista.

Busca experiencia.

Un profesional inmobiliario experimentado probablemente ya conozca los altibajos del mercado y sabrá cómo navegarlo en las condiciones actuales.

PARA ENCONTRAR EL AGENTE ADECUADO, HAZLE ESTAS PREGUNTAS:

1. ¿Cuánta experiencia tienes? ¿Puedes aportar referencias?
2. ¿Qué servicios me ofreces y con qué herramientas y recursos cuentas para ello?
3. ¿Cómo funcionará el proceso de compra de mi vivienda?
4. ¿Cuánto tiempo podrás dedicar a mis necesidades y con qué frecuencia te comunicarás conmigo?
5. ¿A quién representarás, a mí o al vendedor? Ésta es una pregunta clave que no puedes olvidar
6. ¿Qué tipos de hogares son tu especialidad? ¿Estás familiarizado con los barrios que me interesan?
7. ¿Cuántas casas has vendido en el último año?

Atención total.

Aunque quieras un Agente con mucha experiencia, preguntáله con cuántos otros clientes está trabajando actualmente. En términos generales, si se trata de un alto número de compradores o vendedores, pregunta si recibirás la atención necesaria.



Visualiza tus finanzas tras la compra

Estudia tu viabilidad financiera

Obtener la aprobación para un préstamo hipotecario puede ser una experiencia desalentadora más larga de lo que imaginas, por eso en RE/MAX te pedimos que desde antes de buscar tu nuevo hogar, charlemos con nuestros consultores financieros sobre como serán tus finanzas tras la compra, estudiemos juntos con qué cuota te sentirás cómodo y analicemos antes que nada la viabilidad de la financiación. Así comenzaremos una búsqueda ordenada y realista de tu nuevo hogar y si te gusta una propiedad podrás reservarla rápidamente con más garantías. Solicitar una hipoteca requiere una solicitud por escrito y documentación; puede ser un proceso un poco intimidante y hay algunas cosas para las que debes estar listo cuando te reúnas con el banco:

- 1. Verificarán tu estado financiero:** El banco verificará si tienes que hacer frente a otras cargas, como préstamos personales, hipotecas... para conocer tu renta disponible real.
- 2. Revisarán tu historial laboral:** Los bancos te pedirán tu historial laboral para conocer información como, cuánto tiempo llevas en tu empleo actual y cuál es tu salario anual. Quieren asegurarse de que ganas dinero de forma continua y que puedes pagar la hipoteca.
- 3. Revisarán tus activos y deudas:** Estate preparado para mostrar tu declaración de la renta, estados de cuenta bancarios recientes y la suma de tus deudas actuales, incluyendo tarjetas de crédito, préstamos para automóviles. Los bancos quieren conocer tu relación deuda-ingreso para saber si puedes hacer cada pago de la hipoteca con los ingresos que ganas.



Comienza la

Búsqueda de casa

Como comprador de vivienda, puedes esperar a ver una variedad de diferentes estilos y diseños. Tienes la opción de vivienda unifamiliar, urbanizaciones, chalet adosado, con o sin vistas, tamaño de superficies, lujo; también puedes elegir entre una planta o varias plantas, una vivienda de segunda mano o nueva obra. En otras palabras, tienes varias opciones. Pero lo más importante es que elijas un hogar acorde con tu estilo de vida y tus ingresos. Para reducir tus opciones:

- Conoce tu presupuesto y no lo cambies.
- Determina la ubicación deseada.
- Considera cuántos dormitorios, baños y metros cuadrados necesitas.
- Decide qué comodidades son imprescindibles frente a las de los que te gustaría tener.
- Considera tus necesidades de espacio al aire libre, como un patio o balcón.

Una vez que hayas identificado lo imprescindible, busca propiedades en **remax.es** y pídele a tu Agente RE/MAX que te envíe propiedades que cumplan con tus requisitos por correo electrónico,

mensaje de texto o redes sociales. Tu Agente coordinará las visitas a las propiedades que desees ver en persona tras analizarlas previamente contigo.

CUATRO COSAS PARA TENER EN CUENTA CUANDO VISUALIZAS PROPIEDADES ONLINE

Cuando se trata de buscar casas en internet, hay un montón de cosas con las que un comprador puede hacerse una idea de la propiedad, como utilizando las herramientas que están disponibles online. Tu Agente RE/MAX es un gran recurso, ya que a menudo tiene una gran cantidad de información sobre la propiedad que puede no incluirse en la descripción de la propiedad.



Analiza las fotos.

Asegúrate de ver todas las fotos y pasar algún tiempo observando dónde están las ventanas y cómo es la luz natural en la vivienda en distintos momentos del día. Otra cosa que considerar cuando se analizan las fotos es cómo se verán tus propios muebles en el hogar. Si las fotos de la casa no contienen muebles, coloca mentalmente los muebles donde creas que pueden ir mejor. Si la propiedad está amueblada, intenta visualizar tu estilo y abstraerte de lo que estás viendo en las fotos, enfoca tu mirada a la luz y los espacios.

Toma nota de posibles arreglos/remodelaciones.

Si estás viendo una propiedad online que puede no ser de tu estilo o que necesite algunas renovaciones, toma nota de ello. Estudia qué elementos de la propiedad te gustan y qué áreas considerarías renovar o arreglar en el futuro. Y recuerda, el color de la pintura es un cambio fácil, relativamente barato que hace... ¡una gran diferencia! Si la vivienda requiere de arreglos para poder adecuarla, es algo a considerar en la oferta.

Considera el espacio al aire libre.

Una cosa que muchas personas olvidan tener en cuenta al ver una propiedad online, es el espacio al aire libre. Ya sea un pequeño balcón o un gran patio trasero, el espacio al aire libre es definitivamente algo a lo que hay que hacerse a la idea al visualizar una propiedad online. Ten en cuenta qué muebles puedes necesitar para que quepan en el espacio o cuánto invertir y qué tipo de mantenimiento será necesario. Considera cómo el exterior puede verse afectado por diferentes estaciones. ¿Tendrás que podar los árboles o limpiar la nieve de una gran entrada? Si tu vivienda está en primera línea de mar, ¿qué mantenimiento necesitará?

3D & Tours Virtuales.

Muchos Agentes Inmobiliarios ahora ofrecen Tours en 3D o visitas virtuales de sus captaciones. Los Tours en 3D te permiten ver una propiedad desde la comodidad de tu propia casa, mientras que también te dan la libertad de navegar virtualmente a través de la propiedad. Esto te dará la oportunidad de hacerte una idea de la configuración y disposición de la vivienda sin tener que poner un pie en la propiedad. Y si finalmente, piensas que puede ser una propiedad interesante, entonces es el momento de coordinar una visita con tu Agente RE/MAX y poner los 5 sentidos en la visita.

Estilos de hogar



Vivienda independiente

Edificación que no linda con ninguna otra. Es muy típica en zonas rurales y urbanizaciones de lujo; aunque existen muchas diferencias en los rangos de precios en función de la ubicación en la que se encuentren.



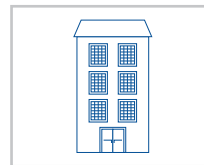
Fincas con terrero

Suelen ser propiedades caracterizadas por la amplitud de sus estancias, así como estar rodeadas de mucho terreno. La mayoría de las ocasiones este tipo de propiedades se encuentran asiladas, situadas en el campo, o en zonas de costa.



Vivienda pareada

Casa unifamiliar que cuenta con otra adosada en uno de sus extremos. Es parecida a una adosada, solo que sus laterales no están flanqueados por otra construcción, por lo que suele disponer de un jardín de mayor tamaño. Su ubicación es muy similar a la de las viviendas adosadas.



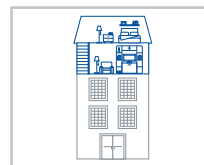
Piso

Inmueble ubicado en un edificio. Puede tener varios dormitorios y estar situado en diferentes plantas. Este tipo de vivienda es la más típica de España, siendo la predominante tanto en las grandes ciudades como en otro tipo de poblaciones, salvo en aldeas rurales. Existen muchísimas tipologías de esta vivienda, pues varían en función de sus metros, instalaciones comunes, ascensor, zonas ajardinadas si se encuentra en urbanizaciones, ubicación y antigüedad.



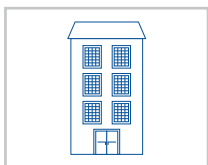
Vivienda adosada

Grupo de viviendas construidas en hilera y pegadas unas a otras mediante una pared medianera. En ocasiones, las casas adosadas comparten elementos comunes como los jardines. Este tipo de construcción es muy típica de urbanizaciones situadas en localidades de extrarradio de las ciudades.



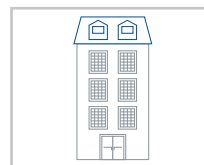
Dúplex

Vivienda de dos plantas que se comunican mediante una escalera interior. Suelen estar ubicados en viviendas de nueva construcción en ciudades y poblaciones grandes.



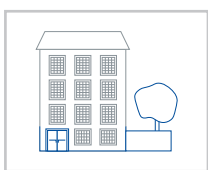
Apartamento

Casa de una sola habitación, aunque ésta se encuentra independiente del resto de la casa. Típica también en los centros de las grandes ciudades.



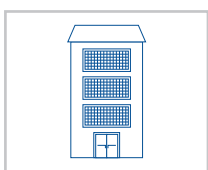
Ático

Es el último piso de un edificio. Suelen ser los primeros en venderse y los más caros debido a su mayor demanda. Suelen estar ubicados en viviendas de nueva construcción en ciudades y poblaciones grandes.



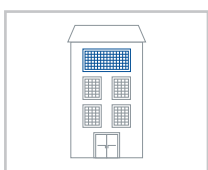
Bajo

Pisos situados en la planta cero de un edificio. Pueden tener acceso a un patio interior o a un jardín de uso privado (estos últimos son los más codiciados). Suelen estar ubicados en viviendas de nueva construcción, a las afueras de las ciudades y poblaciones grandes.



Loft

Nuevo concepto de vivienda que consiste en un gran espacio con pocas divisiones. Su origen son los locales reconvertidos en viviendas. Suelen ser edificios de nueva construcción.



Estudio

Vivienda en la que cocina, salón y dormitorio comparten estancia. Suelen ser propiedades de pequeño tamaño, económicas y estar ubicadas en los centros de las grandes ciudades. En muchas ocasiones están ubicadas en el terreno de antiguas construcciones que han sido derruidas y diseñadas para este tipo de viviendas, muy útiles para el alquiler.



Buhardilla

Estudio o piso situado en la última planta de un edificio y que tiene el techo en una o varias de sus habitaciones abuhardillado, esto es, inclinado. Hay muchos edificios que no cuentan con buhardilla. Suelen estar ubicados en antiguos edificios de ciudades.

-
-

Habitaciones:

- Armario empotrado Baño en suite
-
-

Baños:

- Doble lavabo
- Bañera Doble ducha
-
-

Características adicionales interiores:

- Chimenea (gas) Chimenea
- Recibidor Lavadero
- Sistema de alarma "Hogar inteligente"
- Televisión empotrada o cableado de sistema de sonido
- Comedor
- Sótano
-
-

Exteriores:

- Jardín Terreno Balcón
- Piscina Arbolado Caseta
- Balcón o patio vallado
- Zona externa para fiestas
-
-

A photograph of three people in a professional setting. A man with glasses and a white shirt is on the left, looking at a tablet. A man with a beard and a grey sweater is in the center, also looking at the tablet. A woman with dark hair is on the right, looking towards the tablet. They are sitting at a table with two white mugs. The background shows a bookshelf and a window with plants.

Estate preparado

Cuando estés listo para hacer una oferta, tu Agente RE/MAX preparará el papeleo necesario y negociará el precio de compra y los términos en tu nombre, pero hay algunas cosas que tendrás que hacer:

1. Realiza una inspección profesional de hogar:

Las inspecciones generalmente cuestan unos pocos cientos de euros, pero sacarán a la luz cualquier problema importante de la propiedad. La oferta de Compra puede estar supeditada al resultado de la inspección, por lo que si no te gusta el informe final puedes retirar la oferta y seguir buscando.

- 2. Determinar el estado de los suministros:** En una venta tradicional, con los vendedores como ocupantes, querrás comprobar el estado de los suministros. Facturas pendientes del agua, gas y electricidad deben ser pagadas en su totalidad por los propietarios antes del cierre. También querrás que los suministros se transfieran a tu nombre. En una ejecución hipotecaria, o venta de vivienda vacía, en la que se ha cortado el agua, pónete en contacto con la empresa que lo suministra para volver a conectar el agua y comprobar que no hay tuberías rotas o estropeadas.

RECURSOS FIABLES

Tu Agente RE/MAX es un gran recurso; no dudes en pedir una referencia si estás buscando:

- Banco para hipoteca
- Técnico/Tasador
- Empresa de mudanza
- Seguro de propietario
- Reformista / empresa de mudanzas...
- Jardinero

Glosario del comprador de vivienda

Al familiarizarte con estos conceptos básicos de compra de vivienda, estarás mejor preparado para tomar decisiones informadas y hacer una inversión sabia.

- 1. Amortización:** El tiempo asignado al pago de un préstamo, en términos de compra de vivienda, la hipoteca. La mayoría de los períodos máximos de amortización en España son de 30 años.
- 2. Mercado equilibrado:** En este tipo de mercado, hay un equilibrio entre compradores y vendedores, lo que significa que las ofertas razonables son a menudo aceptadas por los vendedores. Las casas se venden en un plazo razonable de tiempo y los precios se mantienen estables.
- 3. Mercado de compradores:** En este tipo de mercado, hay más casas en el mercado que compradores, dando al número limitado de compradores más opciones y mayor poder de negociación. Las casas pueden permanecer en el mercado más tiempo y los precios pueden mantenerse estables o bajar.
- 4. Cierre:** Éste es el último paso de la transacción inmobiliaria. Una vez que se han cumplido todas las condiciones de oferta descritas en la oferta, se transfiere el título de la propiedad al comprador en notaría, previo pago de las cantidades pactadas.
- 5. Gastos de compra venta:** Costes asociados con el cierre del acuerdo de compra. Estos costes incluyen gastos de notaría, registro, gestoría e impuestos.
- 6. Análisis comparativo del mercado:** (CMA por sus siglas en inglés). Informe sobre viviendas comparables en la zona que se utiliza para obtener un valor preciso para la propiedad en cuestión.
- 7. Inspección del hogar:** Se realiza para identificar cualquier posible problema existente. Ésto no sólo protege al comprador del riesgo, sino que también da al comprador la posibilidad de negociar un precio de venta reducido.
- 8. Gastos de comunidad:** Gastos adicionales para el mantenimiento de zonas comunes tales como el recibimiento, ascensores, salones, garaje y exteriores.
- 9. Contingencias:** Condiciones que deben cumplirse para que se cancele la compra de una vivienda sin penalización para el comprador. Por ejemplo, puede haber contingencias para que el préstamo hipotecario deba ser aprobado o que el valor de la tasación deba ser cercano al precio final de venta.
- 10. Depósito:** Pago inicial realizado por el comprador al vendedor en el momento en que se acepta la oferta. El depósito muestra al vendedor que el comprador es serio en su propuesta. Esta cantidad será mantenida en fideicomiso por el Agente o notario hasta el momento del cierre, tras el cual se añade al precio de compra.
- 11. Mercado de vendedores:** En este mercado hay más compradores que propiedades en venta. Con menos viviendas en el mercado y más compradores, las casas se venden rápidamente. Es probable que los precios de las propiedades aumenten y que haya múltiples ofertas. Múltiples ofertas dan al vendedor poder de negociación, y las ofertas condicionales pueden ser rechazadas.



remax.es

Deja que nuestra experiencia te guíe

Cada oficina es de propiedad y operación independiente. La información contenida en esta guía es sólo para fines informativos y educativos, y no es asesoramiento legal, comercial o inmobiliario. A pesar de que hemos tomado todas las medidas para intentar asegurarnos de que la información presentada es precisa, actualizada y útil, no podemos garantizar que sea completa, correcta o actual. Esta guía no sustituye el asesoramiento profesional. Las leyes, regulaciones y prácticas inmobiliarias pueden variar de mercado en el mercado. Consulta con profesionales locales para obtener asesoramiento específico.

A @ @d 9 7 7A . 7/77t@l 7 d7 /
M M
O
I
7 7 797 . @ @ 7 @



RE/MAX
A L