Compra de propiedades en España

Guía de supervivencia de MySpot para compradores de propiedades

Adquiere claridad, confianza y conocimiento local antes de invertir

Una guía práctica y directa para compradores que quieren entender cómo funciona realmente la compra de propiedades en España.



Introducción

Lo que los compradores internacionales suelen subestimar.

Esta guía se ha creado para responder a las preguntas que me plantean con frecuencia sobre el proceso de compra en España, para que puedas afrontar tu compra con mayor claridad, confianza y expectativas realistas.

España es un país jurídicamente seguro para comprar una propiedad.

El *verdadero riesgo* para los compradores no es el sistema jurídico en sí, sino no comprender cómo funciona en la práctica:

- La comunicación es informal.
- Los negocios se basan en las relaciones personales.
- Algunas partes del mercado están altamente reguladas, mientras que otras carecen de una regulación clara.
- La mayoría de los agentes trabajan para el vendedor.
- La información está dispersa entre muchas fuentes y a menudo es inconsistente.
- No existe un registro que muestre de forma transparente el historial de una propiedad, los precios de compraventas anteriores o sus antiguos propietarios, como ocurre en otros países, por ejemplo, Estados Unidos.

Esta guía explica el proceso de compra, las comprobaciones que deben realizarse antes de firmar, los principales costes que conlleva y los puntos en los que los compradores suelen encontrarse con más riesgos.

Se basa en lo que vemos semana tras semana en operaciones reales. Queremos provocar ese momento en el que el comprador se detiene y piensa: «Un momento... no sabía que esto era realmente importante».



Unas palabras sobre nosotros

Hola, soy Linda, fundadora de MySpot Barcelona.



De origen alemán, he vivido y trabajado en distintos países y ciudades, entre ellos Londres, Shanghái, Hong Kong y Estados Unidos, y Barcelona es mi hogar desde 2011. Mi trayectoria profesional incluye más de 15 años en los sectores del lujo y la moda, donde la capacidad de negociación, la precisión y la comprensión cultural eran fundamentales.

Soy agente inmobiliaria colegiada (AICAT #12493, API #A14027), formada en una de las principales firmas inmobiliarias de Alemania y titulada con un Executive MBA por ESADE Business School.

Fundé MySpot Barcelona para aportar mayor estructura, transparencia y acompañamiento personalizado al proceso de compra de una propiedad. Tras haber vivido en primera persona varias mudanzas internacionales, comprendo la importancia de contar con un asesoramiento claro e independiente al desenvolverse en un mercado inmobiliario desconocido.



Capítulo 1

Cómo funciona realmente el sistema inmobiliario español

Factores culturales que importan

El mercado inmobiliario español se basa en gran medida en las relaciones personales. Esto influye en la forma en que se gestionan la comunicación, los plazos y las expectativas a lo largo de todo el proceso de compra.

1. Las relaciones y la confianza son lo primero

Las conexiones personales y la confianza desempeñan un papel importante en la forma en que se hacen negocios. Establecer una buena relación y hablar el mismo idioma puede facilitar las negociaciones y hacer que la comunicación sea más fluida.

2. La comunicación puede parecer informal

Las conversaciones pueden realizarse por teléfono o WhatsApp, y el tono puede parecer informal. Sin embargo, una comunicación informal no significa que la operación en sí sea informal.

3. Los plazos pueden parecer flexibles

El proceso no siempre sigue plazos rígidos. A veces, las negociaciones y discusiones pueden ser más rápidas o más lentas que lo previsto. Esto puede generar incertidumbre en los compradores que no estén familiarizados con el ritmo local.

Puntos clave que debes comprender

Para los compradores, el verdadero reto suele estar en la interpretación: comprender el contexto, desenvolverse en una comunicación informal y saber leer entre líneas.

Los acuerdos verbales no tienen validez legal.

Las ofertas deben realizarse por escrito y acompañarse de una copia de un documento de identidad.

Una reserva económica refuerza además la seriedad de la intención de compra. Una vez aceptada la oferta, el documento de oferta deberá ser firmado por el vendedor.

Las ofertas verbales no tienen el mismo peso: una conversación o un mensaje de WhatsApp no generan derechos ni obligaciones legales.

El pago de una reserva suele marcar el inicio de una negociación.

Es habitual entregar una reserva económica en la fase de presentación de la oferta. Este importe debe quedar depositado en poder del agente inmobiliario y ser reembolsado si el análisis de la propiedad o las negociaciones no culminan en un acuerdo.

El importe suele oscilar entre 1.500 € y 5.000 € y constituye una forma no vinculante desde el punto de vista legal de «iniciar una negociación» sobre el precio, las condiciones y la revisión de la documentación.





Los contratos privados y los pagos de arras son jurídicamente vinculantes.

El contrato vinculante más habitual es el contrato de arras.

Este es un contrato privado de compraventa que:

- Fija el precio, el plazo y las condiciones de compra acordadas.
- Compromete legalmente a ambas partes.
- Incluye el pago de una señal del 10 % por parte del comprador.

Si el comprador se retira después de firmar las arras, normalmente pierde la cantidad entregada. Si el vendedor se retira, normalmente debe devolver al comprador el doble de la cantidad recibida.

Se aceptan muy pocas excepciones y son muy estrictas (por ejemplo, si la financiación no es aprobada por tres bancos dentro de un plazo determinado).

Las comprobaciones deben realizarse antes del contrato privado.

La titularidad, la superficie registrada, la situación urbanística, el estado del edificio y las normas de la comunidad deben verificarse antes de firmar cualquier contrato vinculante (las arras).

El contrato de arras puede estar condicionado a determinados términos, pero la diligencia debida debe completarse previamente.

También resulta más difícil incluir condiciones adicionales en la escritura pública si no fueron acordadas previamente en las arras.

Una vez firmado el contrato, renegociar o retirarse se vuelve legal y económicamente complicado.

El notario viene al final.

El notario formaliza la compraventa mediante la escritura pública, verifica la identidad de las partes y comprueba la documentación formal necesaria para completar la operación.

El notario no realiza una inspección técnica completa ni investiga si la propiedad es adecuada para los planes del comprador. Por tanto, las principales comprobaciones legales, técnicas y financieras deben haberse realizado antes de llegar a esta fase.





El consejo de Linda

Apóyate en un profesional de confianza, como un abogado, un agente inmobiliario o un asesor del comprador, que conozca el mercado y sepa identificar posibles riesgos.

Si sientes presión para seguir adelante antes de que todos los aspectos estén claros, detente. Las aclaraciones deben llegar antes del compromiso, no después.

Capítulo 2

Seis suposiciones habituales que pueden generar problemas

La mayoría de los compradores no cometen errores por imprudencia. Lo que suele ocurrir es que dan por ciertas algunas suposiciones razonables que, en realidad, no siempre se cumplen. Ahí es donde surge el riesgo.

1. «Si se anuncia, debe ser legítimo.»

Falso.

Un inmueble puede anunciarse aunque su documentación esté incompleta, desactualizada o contenga discrepancias. Aunque la normativa sobre publicidad inmobiliaria es cada vez más exigente, el mercado puede seguir pareciendo, en ocasiones, un auténtico lejano oeste.

Los metros cuadrados anunciados pueden no coincidir con los registros oficiales; terrazas o zonas comunes pueden contabilizarse como superficie útil; el inmueble puede carecer de una cédula de habitabilidad o licencia de primera ocupación válida; puede haber inquilinos que aún ocupen la vivienda sin una fecha clara de salida; y, en algunos casos, las agencias inmobiliarias pueden repercutir honorarios de intermediación al comprador.

Esto suele sorprender a muchos compradores internacionales, acostumbrados a mercados en los que los inmuebles deben superar determinadas comprobaciones legales antes de poder anunciarse públicamente. En España, con frecuencia la comercialización es lo primero y la verificación jurídica llega después; a veces, bastante después.

Un anuncio inmobiliario en Internet no equivale a una revisión jurídica, por muy atractivas que sean las fotografías o por mucha confianza que transmita la descripción.

2. «Alguien lo comprobará todo por mí.»

No necesariamente.

Las comprobaciones jurídicas, técnicas y urbanísticas solo se realizan cuando el comprador las encarga expresamente y asume su coste. No existe un sistema integrado que garantice que todos los aspectos de la operación hayan sido revisados previamente o vayan a serlo de forma automática.

En la práctica, es el comprador quien debe asegurarse de que se realizan las comprobaciones necesarias y de que se plantean las preguntas adecuadas.

Cuando nadie tiene asignada de forma expresa la responsabilidad de realizar una determinada comprobación, lo más habitual es que esta no llegue a efectuarse. Esto genera una peligrosa brecha de confianza, ya que muchos compradores solo descubren una omisión cuando surge un problema durante la operación.

3. «Las arras son reembolsables.»

En muchos casos, es falso.

Muchos compradores pierden las cantidades entregadas porque, sencillamente, no comprendieron por completo el contrato que firmaron.

Mientras que una cantidad de reserva suele dar paso a la negociación y se devuelve si no se alcanza un acuerdo, la cantidad entregada en un contrato de arras tiene como finalidad comprometer legalmente a ambas partes y, por tanto, se pierde si el comprador se retira de la operación.

4. «Los metros cuadrados son claros y están estandarizados.»

Falso.

Las cifras de comercialización, los datos del Catastro y los registros del Registro de la Propiedad suelen diferir. Estas discrepancias no son meros detalles técnicos; pueden afectar a las posibilidades de reforma, a la tasación hipotecaria, a la futura reventa e incluso al uso legal del inmueble.

Si quieres conocer con precisión cuántos metros cuadrados estás comprando, la única forma realmente fiable es realizar una medición del inmueble. No existe una cifra oficial única que refleje siempre la realidad exacta de la propiedad.

En España, la compraventa de inmuebles suele realizarse «a cuerpo cierto», es decir, en su estado actual. Lo que en el papel puede parecer una pequeña discrepancia numérica puede traducirse en limitaciones reales una vez que la propiedad pasa a ser tuya.

5. «El agente trabaja para ambas partes.»

No necesariamente.

La mayoría de los agentes actúan de forma ética y facilitan el acuerdo entre comprador y vendedor. Su función suele ser la de mediar y ayudar a que la operación avance de una manera que resulte beneficiosa para ambas partes.

Sin embargo, en la mayoría de los casos el agente es contratado y remunerado por el vendedor. Esto significa

que su responsabilidad principal recae, en última instancia, en los intereses del vendedor. Los agentes suelen facilitar información sobre el inmueble (en algunos casos solo si se les solicita), pero no son responsables de verificarla o validarla de forma independiente. Si existe algún posible problema, es poco probable que el agente lo señale de forma proactiva.

La presión también puede formar parte de la dinámica habitual de ventas locales y no siempre refleja una urgencia real. Confía en tu intuición: si algo resulta poco claro o excesivamente apresurado, conviene detenerse y revisar la situación con mayor detenimiento. La presión rara vez conduce a mejores decisiones; lo que parece más rápido en el momento suele acabar resultando más costoso a largo plazo.

6. «Pero él dijo que estaba todo bien.»

En la mayoría de los casos, no es cierto.

En el sistema jurídico español, cuestiones que al principio pueden parecer menores, como la falta de documentación, licencias poco claras o discrepancias, pueden resultar difíciles o incluso imposibles de resolver una vez firmado el contrato. Confía siempre en documentación escrita y pruebas legales, no en garantías verbales.





Capítulo 3

Cómo proteger tu inversión antes de firmar

Para los compradores en España, la mayor parte del riesgo financiero se concentra antes de la firma final ante notario.

Es en esta fase previa a la firma ante notario cuando se pagan los depósitos y se firman contratos privados, como el contrato de arras. También es el momento en el que el entusiasmo suele ser mayor, y donde la urgencia y la ilusión por la compra a menudo avanzan más rápido que la comprensión completa de lo que se está firmando.

Antes de pagar cualquier depósito o firmar un contrato de arras, es fundamental verificar cuidadosamente los aspectos clave de la propiedad. Omitir estas comprobaciones es la forma más habitual de que detalles aparentemente menores se conviertan más adelante en sorpresas costosas.

Aspectos esenciales antes de comprometerte

- ☐ Titularidad y cargas verificadas en el Registro de la Propiedad
- ☐ Superficie registral comprobada
- ☐ Diferencias entre Catastro y Registro identificadas
- ☐ Deudas comunitarias y situación financiera de la comunidad revisadas
- ☐ Estado de la ITE (Inspección Técnica del Edificio) verificado, en edificios de más de 45 años
- ☐ Situación urbanística y licencias comprobadas
- ☐ Estatutos, normas y actas de la comunidad revisados, incluidas las limitaciones de uso, alquiler o actividad
- ☐ Viabilidad real de una posible reforma evaluada Financiación alineada con la tasación bancaria

Este checklist no pretende ser excesivamente cauteloso. Su objetivo es asegurarte de que la propiedad que crees estar comprando es realmente la que estás comprando.

Es recomendable contar con un profesional independiente que te represente en la negociación y revisión de la operación, como un agente del comprador, abogado o arquitecto.





Momentos en los que conviene frenar

- Se da por hecho que la financiación será aprobada, sin que exista una aprobación formal ni se haya realizado una validación financiera o contacto previo con una entidad bancaria antes de iniciar la búsqueda.
- La propiedad se presenta como muy demandada y la sensación de urgencia aumenta repentinamente.
- Se solicita una reserva, pero no está claro si será reembolsable.
- Se solicita el pago de un depósito antes de haber revisado toda la documentación.

- Las superficies no coinciden entre los distintos documentos o la propiedad parece más pequeña durante una visita presencial.
- Se ha realizado una reforma sin los permisos, la legalización o la validación técnica correspondientes.
- La rapidez empieza a sustituir a la claridad en el proceso de toma de decisiones.



El consejo de Linda

Si una propiedad te interesa de verdad, puedes realizar una reserva y presentar una oferta junto con tus condiciones y requisitos. Esto permite iniciar la negociación mientras dispones del tiempo necesario para revisar la documentación, realizar las comprobaciones necesarias y aclarar cualquier duda con la ayuda de profesionales.

Solo cuando todo haya sido verificado y te sientas completamente seguro deberías proceder al pago del depósito y a la firma del contrato de arras. Lo ideal es que este contrato sea redactado o revisado por un abogado o profesional con experiencia, para asegurar que tus intereses queden correctamente protegidos.

Capítulo 4

Qué esperar del proceso de compra en la práctica

Preparación financiera

Las búsquedas inmobiliarias exitosas suelen comenzar con una comprensión clara de los límites financieros. Saber cuánto puedes gastar de forma realista ayuda a enfocar la búsqueda y reduce el riesgo de perder una propiedad porque la financiación no se ha aclarado a tiempo.





Para los compradores que estén considerando una hipoteca, una primera evaluación de viabilidad con un banco o un especialista hipotecario puede proporcionar una visión clara de la capacidad de endeudamiento, las condiciones actuales del mercado y las posibles condiciones de financiación. Esta aclaración inicial suele determinar la rapidez con la que un comprador puede actuar cuando encuentra la propiedad adecuada.

Alinear expectativas y viabilidad

Al inicio de la búsqueda suele existir una diferencia entre la propiedad que los compradores idealmente esperan adquirir y lo que realmente es posible dentro de su presupuesto disponible y las condiciones actuales del mercado.

La ubicación, el tipo de propiedad, las necesidades de reforma y los precios de mercado influyen en este equilibrio. Alinear las expectativas con la viabilidad desde una fase temprana del proceso suele ahorrar tiempo y evitar frustraciones más adelante.

Búsqueda y selección de propiedades

Las propiedades pueden encontrarse a través de portales inmobiliarios, redes profesionales y canales privados u off-market. No todas las oportunidades aparecen en los portales públicos, y muchas propiedades circulan primero a través de redes profesionales antes de llegar al mercado en general.

La fase de búsqueda suele implicar la revisión de múltiples opciones, la visita de propiedades seleccionadas y la reducción progresiva de la lista de candidatos en función de la ubicación, el estado de conservación, la documentación y el valor de mercado.

En esta fase, el desafío rara vez es la cantidad de propiedades disponibles, sino identificar cuáles se ajustan realmente a los objetivos y posibilidades del comprador.

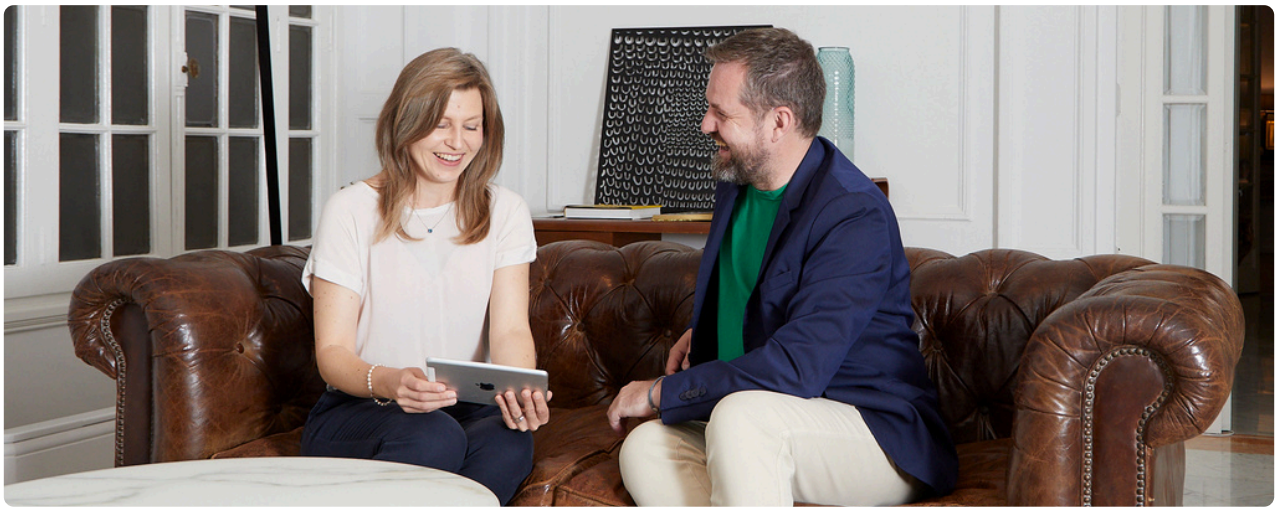
Análisis de la propiedad y due diligence

Una vez identificada una propiedad adecuada, el siguiente paso es realizar un análisis detallado antes de iniciar las negociaciones. Esta suele ser la fase en la que los riesgos ocultos o las posibles inconsistencias se hacen visibles por primera vez.

Las comprobaciones habituales incluyen verificar la titularidad y las superficies registradas, revisar la situación legal de la propiedad, confirmar el cumplimiento de la normativa urbanística e identificar posibles deudas, cargas o limitaciones que puedan afectar a la compra. También puede ser necesario revisar los aspectos técnicos del edificio, las reformas realizadas y las normas de la comunidad.

Una propiedad que parece sencilla durante una visita puede revelar complejidades ocultas una vez revisada la documentación.

Más allá de las comprobaciones legales y técnicas, analizar los datos de mercado y las transacciones comparables es fundamental para verificar que el precio solicitado se ajusta al valor real de mercado de la propiedad.



Reserva y oferta de compra

Cuando ambas partes muestran interés en seguir adelante, el comprador suele presentar una oferta por escrito. Esta oferta suele ir acompañada de una pequeña cantidad en concepto de reserva para demostrar compromiso e iniciar las negociaciones.

Si el vendedor acepta la oferta, la propiedad suele retirarse del mercado mientras se revisa la documentación y se aclaran las condiciones finales de la operación.

El contrato de arras

El siguiente paso suele ser la firma del contrato de arras, un contrato privado de compraventa entre comprador y vendedor.

Este contrato establece el precio de compraventa, los plazos y cualquier condición específica vinculada a la operación. Por tanto, es fundamental revisar cuidadosamente tanto la documentación del inmueble como las condiciones del contrato antes de firmarlo.

Comprar con hipoteca

Si la compra se financia mediante una hipoteca, el banco exigirá una tasación independiente realizada por un tasador certificado.

Una vez confirmadas las condiciones de la hipoteca, la ley española exige que el comprador acuda a una reunión con el notario antes de firmar la escritura hipotecaria. Durante esta reunión, el notario explica las condiciones del préstamo para asegurarse de que el prestatario comprende plenamente el compromiso financiero.

Debido al proceso de tasación y a los trámites bancarios, el proceso hipotecario suele durar varias semanas. Por este motivo, las operaciones con financiación suelen tardar más en completarse, unos tres meses.

Firma de la escritura pública ante notario

La compraventa se formaliza mediante la firma de la escritura pública ante notario. El notario verifica la identidad de las partes y comprueba que se haya aportado la documentación necesaria.

Para completar la compraventa, los compradores deben obtener un número de NIE español y, por lo general, abrir una cuenta bancaria en España. El pago suele realizarse

mediante cheques bancarios conformados, a través del Banco de España o mediante otros mecanismos de pago seguros acordados antes de la firma.

Algunos notarios también ofrecen una cuenta de depósito segura en la que el comprador puede ingresar el dinero para que el notario lo entregue al vendedor en el momento de la firma de la escritura.



Impuestos, inscripción registral y pasos posteriores a la compraventa

Después de la firma, deben pagarse los impuestos de la compraventa y la propiedad debe inscribirse en el Registro de la Propiedad.

Los trámites administrativos también incluyen la actualización de la titularidad y el cambio de los contratos de suministros al nuevo propietario. En algunos casos, las notarías ofrecen realizar estas gestiones por cuenta del comprador a cambio de una pequeña tarifa de servicio.

Solo una vez completados estos pasos, la propiedad queda plenamente inscrita a nombre del comprador.

Comprender el orden del proceso

Lo que parece sencillo cuando se explica paso a paso suele volverse más complejo en la práctica, especialmente cuando la documentación, la financiación, las negociaciones y los plazos avanzan de forma simultánea.

Abordar el proceso con preparación, paciencia y una verificación cuidadosa ayuda a garantizar que el entusiasmo por una propiedad no sustituya a la claridad.

El consejo de Linda

En España, las negociaciones suelen ir a la baja respecto al precio de salida, no al alza. Dependiendo de la propiedad, la ubicación y las condiciones del mercado, el precio final puede situarse en algunos casos entre un 10 % y un 20 % por debajo del precio inicial anunciado.

Las negociaciones con éxito se basan en hechos, no en emociones. Quienes se preparan con datos de mercado y ventas comparables suelen obtener mejores resultados que quienes negocian guiados por sus sensaciones.

Los honorarios de agencia tradicionalmente están incluidos en el precio de venta y son abonados por el vendedor. Sin embargo, actualmente algunas agencias también solicitan honorarios al comprador. Si este fuera el caso, debería indicarse siempre de forma clara en el anuncio, ya que esta parte del mercado todavía no está regulada de manera uniforme.

Capítulo 5

Costes realistas de comprar una propiedad en España

Muchos compradores se centran principalmente en el precio de compra de una propiedad. Sin embargo, el coste total de adquirir un inmueble en España también incluye impuestos, gastos administrativos y comprobaciones profesionales que se realizan durante la operación.

Subestimar estos costes adicionales es uno de los errores más comunes y evitables.

Como orientación general, los compradores deberían prever aproximadamente un 12 % adicional sobre el precio de compra al comprar sin hipoteca: un 10 % de ITP y un 2 % para notaría, registro e impuesto de actos jurídicos documentados.

En Cataluña, esta cifra puede llegar hasta el 14 % en propiedades de lujo, mientras que en Madrid puede ser inferior debido al menor ITP aplicable allí.

Si la compra se financia mediante una hipoteca, los compradores también deben tener en cuenta que los bancos españoles suelen financiar alrededor del 80 % del valor de la propiedad, lo que significa que el 20 % restante debe cubrirse con fondos propios, además de los costes de la operación.






Principales impuestos

Los impuestos de la compraventa varían en función de si se trata de una propiedad de segunda mano o de obra nueva, y también difieren entre las distintas regiones españolas.

Para propiedades de segunda mano, el impuesto principal es el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP). En Cataluña, este impuesto sigue una estructura progresiva basada en el valor de adquisición de la propiedad:

Hasta 600.000 €: **10 %**	600.000 € – 900.000 €: **11 %**
900.000 € – 1.500.000 €: **12 %**	Más de 1.500.000 €: **13 %**

En comparación, algunas comunidades autónomas aplican tipos fijos más bajos. Por ejemplo, el ITP en Madrid es actualmente del 6 %.

Para propiedades de obra nueva en Cataluña, los compradores pagan un 10 % de IVA, más aproximadamente un 1,5 % de impuesto de actos jurídicos documentados (AJD).

Dependiendo de la comunidad autónoma y de los requisitos aplicables, pueden existir determinadas reducciones fiscales para categorías específicas, como compradores jóvenes, familias numerosas o viviendas habituales.

Gastos administrativos

Además de los impuestos, existen varios gastos administrativos que forman parte del proceso de compra.

Algunos ejemplos habituales incluyen:

Honorarios notariales
Normalmente entre 600 € y 1.500 €, dependiendo del precio de compra y de la complejidad de la operación.

Gastos del Registro de la Propiedad
Generalmente entre 400 € y 1.000 €.

Gestoría
En algunos casos se utiliza para coordinar el pago de impuestos y los trámites de inscripción registral.

Estos gastos son relativamente previsibles, aunque siguen dependiendo de la estructura y del valor de la operación.

Comprobaciones profesionales

Antes de firmar cualquier contrato de compraventa, suelen recomendarse varias comprobaciones adicionales.

Estas pueden incluir:

Revisión legal de la documentación
Aproximadamente entre 600 € y 2.500 €, dependiendo de la complejidad de la propiedad y de la operación.

Inspección técnica de la propiedad
Alrededor de 400 € a 800 € para pisos, y de 1.000 € a 2.000 € para casas, dependiendo del tipo de inspección requerida.

Estos pasos no son obligatorios, pero pueden ayudar a identificar posibles problemas que, de otro modo, podrían aparecer solo después de la compra.

Gastos relacionados con la hipoteca

Pueden surgir costes adicionales si la propiedad se compra con financiación. Los bancos normalmente exigen una tasación independiente de la propiedad, que suele costar entre 300 € y 700 €.

Algunos productos hipotecarios también pueden conllevar comisiones bancarias adicionales, dependiendo de la entidad financiera y de las condiciones específicas del préstamo.

Dado que las aprobaciones hipotecarias, las tasaciones y la revisión de la documentación requieren tiempo, las operaciones con financiación suelen tardar más en completarse que las compras al contado.



Nota sobre las estimaciones de costes

Las cifras anteriores representan estimaciones orientativas basadas en operaciones habituales en España en 2026. Los costes reales pueden variar en función del tipo de propiedad, la ubicación, la estructura de financiación y las circunstancias individuales del comprador.

Comprender desde el inicio los distintos componentes del coste ayuda a los compradores a planificar sus finanzas de forma realista y a evitar sorpresas más adelante.

Esta es una de las razones por las que muchos compradores experimentados comienzan el proceso con un estudio de viabilidad financiera antes de iniciar la búsqueda de una propiedad.

Capítulo 6

Qué hace realmente segura una compra

Una compra segura en España no se define por:

- Rapidez
- Aplomo
- Confianza
- Entusiasmo

Estos elementos pueden resultar tranquilizadores en ese momento, pero no ofrecen una protección real.

Una compra se vuelve más segura cuando los compradores:

- **Comprenden** el proceso
- **Aclaran** sus límites financieros desde el principio
- **Reducen** el ritmo cuando los plazos se aceleran de forma repentina
- **Verifican** la información en lugar de basarse en suposiciones
- **Negocian** utilizando datos de mercado y hechos
- **Revisan** cuidadosamente la documentación y los contratos
- **Comprenden** las consecuencias legales y financieras de cada paso antes de firmar







El consejo de Linda

Ahora ya sabes cómo comprar sin perder tiempo, dinero ni tranquilidad.

En España, la comisión de agencia suele estar incluida en el precio de la propiedad, por lo que, sea consciente de ello o no, el comprador está pagando al agente del vendedor.

Algunas agencias también cobran al comprador un honorario adicional, a menudo sin explicar claramente los servicios incluidos. Hoy en día, los anuncios deben indicar de forma transparente todos los posibles costes para el comprador, incluidos los impuestos como el ITP, la notaría, el registro y cualquier honorario de agencia.
Siempre pagarás: la clave está en saber por qué y quién te representa.

Capítulo 7

¿Quién necesita un personal shopper inmobiliario y por qué?

En MySpot Buyers trabajamos con todo tipo de compradores e inversores, de distintos perfiles y con diferentes capacidades de inversión.

Podemos ayudar a un cliente a encontrar un piso de un dormitorio por 200.000 €, y a otro, una villa de lujo en la Costa Brava por 3.000.000 €.

Nuestros clientes acuden a nosotros por distintos motivos, pero sobre todo cuando:

- Se sienten **inseguros** sobre cómo funciona el mercado inmobiliario español
- Se sienten **abrumados** por el proceso y la documentación
- Han **perdido una oferta** anteriormente o han tenido **una experiencia decepcionante**
- Necesitan **ayuda profesional** para negociar y asegurar la propiedad adecuada
- Están **comprando a distancia** y necesitan a alguien de confianza sobre el terreno
- Son **inversores** en busca de oportunidades exclusivas u off-market
- Son **compradores internacionales** sin conocimiento del mercado local

Nuestro papel no es acelerar las decisiones, sino traducir procesos complejos, detectar riesgos desde el principio y ayudar a los compradores a sentirse seguros en lugar de abrumados.

Si deseas:

- Acceder a propiedades no disponibles al público.
- Encontrar la propiedad adecuada para tu estilo de vida y presupuesto.
- Verificar una propiedad antes de firmar mediante comprobaciones legales, técnicas y documentales.
- Comprender desde el principio los riesgos reales y los costes totales de adquisición.
- Conocer los pasos correctos y los plazos del sistema español.
- Identificar inconsistencias antes de pagar cualquier depósito.
- Asegurarte de que la financiación y la tasación estén alineadas antes de comprometerte.
- Avanzar con calma, sin presión ni urgencias artificiales.

Entonces una conversación clara puede ahorrarte mucho estrés y, a menudo, mucho dinero:

Teléfono: +34 674 636373

Email: info@myspotbarcelona.com

Web: www.myspotbarcelona.com

Instagram: @myspot.barcelona

WhatsApp:





Glosario inmobiliario

Comprar una propiedad en España suele implicar terminología que puede resultar desconocida para muchos compradores. A continuación encontrarás algunos de los términos más habituales y lo que suelen significar en la práctica.

Propiedad off-market

Propiedades que no se anuncian públicamente online. A menudo se comparten de forma privada entre agentes, abogados, arquitectos, fondos de inversión o propietarios particulares. El acceso a estas oportunidades suele depender de redes y relaciones profesionales.

Due diligence

La fase de investigación previa antes de comprometerse con una compra. En España, esto suele incluir comprobaciones legales y técnicas para confirmar que la propiedad es segura para comprar y que está libre de problemas inesperados.

Nota Simple

Extracto del Registro de la Propiedad español que muestra el propietario registral de la propiedad y cualquier hipoteca, embargo o carga legal que pueda afectarla.

Catastro vs. Registro

España mantiene dos sistemas paralelos de información sobre las propiedades:

- **Catastro** es la base de datos catastral de la Administración, utilizada principalmente para fines fiscales y descripciones de la propiedad.
- **Registro de la Propiedad** es el registro legal que confirma la titularidad y los derechos inscritos sobre la propiedad.

La información de estos dos sistemas no siempre coincide perfectamente, por lo que ambos suelen revisarse durante la due diligence.

Cédula de Habitabilidad

Certificado que confirma que una propiedad cumple los requisitos legales mínimos para ser utilizada como vivienda. Sin ella, puede que no sea posible contratar suministros o acreditar legalmente el uso residencial. Se emite como Primera Ocupación para obra nueva o Segunda Ocupación para propiedades de segunda mano.

ITE (Inspección Técnica de Edificios)

Inspección obligatoria del edificio requerida para inmuebles de más de 45 años en Barcelona. Evalúa el estado estructural del edificio e identifica posibles necesidades de reparación. Es un documento muy importante que debe revisarse, ya que cualquier coste pendiente por obras o reparaciones del edificio se trasladará al comprador.

Comunidad de propietarios

La asociación de propietarios del edificio. Los propietarios contribuyen a los gastos comunes, como el mantenimiento, los ascensores, las fachadas y los espacios comunitarios. La comunidad también establece normas que pueden afectar al uso concreto de la propiedad.

Vicios ocultos

Defectos graves y no aparentes, como problemas estructurales, humedades o instalaciones defectuosas, que ya existían antes de la venta. Estos defectos reducen significativamente el valor de la propiedad o dificultan su uso previsto, y no son detectables durante una visita estándar. Aspectos clave de los vicios ocultos:

Requisitos: Deben haber existido antes de la compra, estar ocultos y ser graves.

Plazo de reclamación: 6 meses desde la entrega en compraventas entre particulares. Para obra nueva, según la LOE, los plazos son de 1 año para acabados, 3 años para habitabilidad y 10 años para elementos estructurales.

Responsabilidad: El vendedor responde aunque desconociera los defectos. Si hubo mala fe (los conocía y los ocultó), también puede responder por daños y perjuicios.

Acciones legales: La acción redhibitoria permite resolver el contrato con el reembolso de los gastos. La acción de rebaja del precio (quanti minoris) permite obtener una reducción proporcional del precio.

Pasos para reclamar: Informar al vendedor mediante comunicación fehaciente, realizar una valoración técnica y acudir a mediación, obligatoria desde 2025 antes de acudir a los tribunales.

A cuerpo cierto
Concepto legal que significa que la propiedad se compra como una unidad física definida, y no a un precio específico por metro cuadrado. El precio se aplica a la propiedad en su estado y dimensiones actuales y visibles, independientemente de posibles pequeñas discrepancias en las mediciones oficiales.

Hoja de oferta
Al presentar una oferta, suele pagarse una pequeña cantidad, normalmente entre 1.500 € y 2.000 € para un piso, o alrededor de 5.000 € para una casa, dependiendo de su valor. Esta cantidad demuestra el compromiso del comprador y permite reservar temporalmente la propiedad mientras se llevan a cabo las negociaciones. Normalmente queda en poder de la agencia del vendedor y debería devolverse si no se alcanza ningún acuerdo. Esta cantidad puede aumentar si se requiere un periodo de reserva más largo.

Contrato de arras
Contrato previo de compraventa legalmente vinculante en España, en el que el comprador paga una cantidad a cuenta, a menudo el 10 %, para asegurar la propiedad. Vincula a ambas partes: el comprador no puede retirarse fácilmente y el vendedor no puede vender la propiedad a otra persona. Si el vendedor se retira, normalmente debe devolver al comprador el doble de la cantidad entregada. Suele firmarse aproximadamente entre 7 y 10 días después de la aceptación de una oferta.

Escritura
La firma final ante notario, en la que se transmite oficialmente la propiedad y se paga el precio restante de la compraventa.

Si el comprador necesita financiación, el banco también participará en la firma. Para comprar una vivienda, el comprador necesita un NIE válido, es decir, un número de identificación, y una cuenta bancaria española. El pago desde una cuenta bancaria internacional en el momento de la firma notarial se utiliza rara vez por cuestiones de plazos y seguridad.

Aunque se puede enviar dinero desde el extranjero, los vendedores y notarios españoles suelen exigir casi siempre un método que garantice el pago el día de la firma, normalmente a través de una cuenta bancaria española.

Metros cuadrados: construidos vs. útiles

Metros cuadrados construidos: la superficie total construida de la propiedad, incluyendo paredes, elementos estructurales y, en algunos casos, una parte proporcional de las zonas comunes.

Metros cuadrados útiles: el espacio interior que realmente puede utilizarse dentro de la propiedad, excluyendo paredes y elementos estructurales.

Plazos habituales de compra

Oferta / reserva: tan pronto como encuentres una propiedad que te interese.

Contrato de arras: entre 7 y 10 días después.

Firma ante notario / escritura: aproximadamente 1 mes después de las arras si el comprador no necesita financiación; aproximadamente 3 meses si el comprador necesita financiación bancaria.

¡Hablemos!

+34 674 636373

info@myspotbarcelona.com

www.myspotbarcelona.com

@myspot.barcelona

myspot. buyers



Aviso Legal

Fecha de creación: *marzo de 2026*
Ubicación: *Barcelona, España*

1. Información general
La información proporcionada en esta guía, «Guía de supervivencia de MySpot para compradores de propiedades», tiene únicamente fines informativos generales y no constituye asesoramiento legal, financiero ni fiscal. Aunque nos esforzamos por ofrecer información precisa y actualizada a marzo de 2026, el mercado inmobiliario español y la normativa que lo regula están sujetos a cambios frecuentes.

2. Exactitud de valores y estimaciones
Todos los valores numéricos, tipos impositivos (como ITP, IVA o AJD) y estimaciones de costes incluidos en este documento son aproximados y se facilitan únicamente como orientación ilustrativa. Los costes reales pueden variar significativamente en función del tipo concreto de propiedad, su ubicación (comunidad autónoma), el precio final de compra y las circunstancias individuales del comprador. MySpot Barcelona no garantiza la exactitud ni la integridad de estas cifras.

3. Limitación de responsabilidad
MySpot Barcelona, sus fundadores y empleados no serán responsables de pérdidas financieras, discrepancias legales o daños derivados de acciones tomadas sobre la base del contenido de esta guía. Las operaciones inmobiliarias en España implican riesgos inherentes; se recomienda encarecidamente a los usuarios que soliciten asesoramiento profesional independiente de abogados, asesores fiscales y expertos técnicos cualificados antes de firmar cualquier contrato vinculante o comprometer fondos.

4. Jurisdicción
Esta guía se ha elaborado de acuerdo con los estándares profesionales y éticos vigentes para los agentes inmobiliarios en Cataluña (AICAT). Cualquier interpretación de la información aquí contenida se regirá por la legislación española.

© 2026 MySpot Barcelona. Todos los derechos reservados.