

¿Cómo vender una vivienda habitual y comprar otra sin incurrir en riesgos financieros, según Solvia?

La demanda de reposición es, ahora más que nunca, uno de los principales motores del mercado residencial en España. Y es que los principales compradores en estos momentos son aquellos propietarios que han visto insatisfechas sus necesidades en el confinamiento y buscan un nuevo hogar

La situación económica actual y la transformación de las necesidades habitacionales han provocado que la demanda de vivienda de reposición sea el principal motor del mercado residencial en España en estos momentos. La razón principal es que muchos jóvenes, potenciales compradores de un primer inmueble en propiedad, han visto estos últimos meses cómo sus finanzas personales se han deteriorado ante la incertidumbre provocada por la pandemia y, por otra parte, muchas personas con su residencia en propiedad, a raíz del confinamiento y del previsible ajuste de precios en el mercado inmobiliario, se han lanzado a buscar un nuevo hogar que se adapte mejor a sus necesidades.

Realizar una transacción de este tipo no es una decisión sencilla y también existen riesgos financieros, ya que este proceso estará condicionado por la venta del primer inmueble, el cambio o la contratación de una nueva hipoteca, algunos costes adicionales, etc. Dado que estos compradores conocen perfectamente qué se debe tener en cuenta a la hora de comprar un nuevo inmueble, la atención deberá centrarse en la venta de su primera vivienda, siendo necesario conocer de antemano qué pasos hay que seguir, qué posibilidades existen a la hora del traspaso o cuáles serán los costes que deberán asumir. Ante esta situación, los expertos de Solvia dan respuesta a las principales preguntas que conlleva una decisión como esta:

¿Cuál es la situación del mercado inmobiliario? Conviene conocer cuál es la horquilla de precios y plazos de venta correspondientes al barrio de la vivienda que se desea vender. Se recomienda estudiar, asimismo, cuál es la previsión de la evolución del valor de los inmuebles para los próximos meses (por si conviene esperar), así como plantearse la posibilidad de incluir en la búsqueda de la nueva vivienda aquellas ubicaciones en auge que estén en proceso de expansión. Aunque actualmente no resulten demasiado atractivas, ofrecen la oportunidad de comprar a buen precio, permitiendo obtener un mayor beneficio durante el proceso, ya que las ganancias por la venta del anterior inmueble serán superiores al precio de la nueva compra. Eso sin contar que, con el tiempo, esta nueva vivienda se irá revalorizando por ubicarse en un emplazamiento en desarrollo.

¿Cómo vender una casa si todavía se está pagando una hipoteca? En este caso, lo mejor es vender primero, cancelar la deuda y solicitar un nuevo crédito hipotecario para hacer frente a la compra de la nueva casa. Si se cuenta con la capacidad adquisitiva necesaria, también está la opción de solicitar una nueva hipoteca y asumir el cargo de las dos al mismo tiempo hasta que la venta llegue a buen término. Otra posibilidad es contratar lo que se denomina como “hipoteca puente”, préstamo hipotecario que permite cambiarse de un inmueble a otro sin haber vendido la anterior y sin necesidad de ahorros. Finalmente, existe la alternativa de negociar con el banco una subrogación, mediante la cual la hipoteca de ese inmueble pasará a estar a nombre del nuevo propietario.

Si no se tiene hipoteca previa, ¿qué es mejor: vender primero o esperar a haber encontrado la nueva vivienda? Lo ideal es poder hacerlo todo a la vez. Es decir, encontrar el comprador adecuado y dar con

la vivienda ideal a adquirir, todo al mismo tiempo. Para conseguirlo, se puede intentar pactar en el contrato de arras el cierre final de la venta en un plazo determinado. Se recomienda solicitar un plazo de 4 o 6 meses, de este modo, se tendrá la tranquilidad de haber encontrado un comprador y se contará con el tiempo suficiente para localizar la vivienda adecuada y realizar algún tipo de reforma si fuese necesario. Si esto no es posible y se cuenta con los ahorros suficientes para hacer frente a la nueva compra (es decir, el 20% del precio del inmueble + el 10% de los gastos), se puede pedir un crédito hipotecario y, una vez saldada la venta de la vivienda actual, liquidar la deuda.

¿Cómo planificar correctamente la venta del inmueble? La venta de un inmueble requiere organización. Esto incluye factores como: búsqueda de un buen intermediario que ayude y asesore durante el proceso, la realización de posibles reformas o arreglos que ayuden a revalorizar el inmueble, reunir toda la información y documentación que puedan solicitar los interesados (planos del inmueble, escritura de la vivienda, certificado de la comunidad de propietarios, certificado de eficiencia energética, certificado de Inspección Técnica del Edificio -ITE.-, célula de habitabilidad, último recibo del IBI, certificado de saldo pendiente de la hipoteca o certificado de saldo cero, último recibo de los suministros...), realizar buenas fotografías de la casa o tasar correctamente el inmueble.

¿Cómo afectará la venta de la vivienda a la declaración del IRPF? Como se trata de un caso de reinversión de la vivienda habitual, ya que se destina la totalidad o parte del dinero obtenido por la venta del inmueble habitual a la compra de un nuevo hogar, se estará exento de hacer frente al impuesto de compraventa, siempre que el importe total obtenido por la transmisión se reinvierta en la adquisición del nuevo inmueble. En caso de que la cantidad reinvertida en la compra sea inferior a lo que se ha obtenido en la venta, únicamente se excluirá de tributación la parte proporcional de la ganancia obtenida que se corresponda con la cantidad que se haya utilizado para la compra de la nueva vivienda.

¿Qué otros gastos supone vender un inmueble para comprar otro? A parte del impuesto a la compraventa, hay otros gastos que conviene tener en cuenta antes de comenzar con el proceso: Impuesto a la Plusvalía Municipal (depende de cada ayuntamiento y se calcula en base al incremento patrimonial del valor de la propiedad durante el tiempo en el que se ha sido propietario del mismo), gastos de escritura de compraventa al vender el inmueble, gastos derivados de la posible liquidación de la hipoteca en curso, comisión inmobiliaria (si procede), gastos resultantes de la petición de certificados o información relativa a la vivienda que se quiere vender, gastos procedentes de la compra de la nueva casa, impuestos de transmisión de vivienda por la compra (AJD, IVA o ITP), posible necesidad de constituir una nueva hipoteca, gastos de mudanza o, si procede, realización de reformas en la nueva vivienda.

Para no incurrir en ningún error durante el proceso, lo mejor es consultar con un experto inmobiliario que dé un buen asesoramiento y ofrezca la información suficiente para saldar la venta y la compra con éxito. Esto es especialmente importante en aquellos casos en los que se tenga urgencia por cambiar de inmueble.

Datos de contacto:

Redacción

Madrid

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional Inmobiliaria Finanzas](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>