

ADQUISICIÓN DE PROPIEDADES EN ESPAÑA

Guía para compradores internacionales

Asesoramiento integral para una compra segura y eficiente

01. Introducción

España se ha consolidado como uno de los destinos más relevantes en Europa para la adquisición de activos residenciales, tanto desde una perspectiva de uso privado como de inversión patrimonial. La estructura legal, fiscal y administrativa del mercado inmobiliario español ofrece un alto grado de seguridad; sin embargo, el proceso puede resultar complejo para compradores internacionales si no se dispone del asesoramiento adecuado.

Nuestro servicio está orientado a clientes privados que requieren gestión eficiente, discreta y altamente organizada en la adquisición de propiedades en España. Contamos con amplia experiencia en el acompañamiento de clientes extranjeros en cada etapa del proceso, ofreciendo un servicio integral que garantiza transparencia y seguridad a todos los niveles.

El proceso se articula de forma integral, desde la identificación del activo hasta la formalización de la compraventa y gestión posterior, garantizando trazabilidad y control en cada fase de la operación.

02. Visión general del proceso de compra en España

Cada operación inmobiliaria es diferente y requiere un enfoque personalizado en función del perfil del comprador, el tipo de activo y la estructura de la operación.

No obstante, el proceso de adquisición en España sigue una serie de etapas claramente definidas que permiten garantizar seguridad jurídica y una correcta coordinación en cada fase.

1. Selección de la propiedad
2. Revisión legal y técnica del inmueble (due diligence)
3. Negociación y formalización de la oferta
4. Formalización del contrato de arras
5. Preparación documental
6. Escritura pública ante notario
7. Inscripción en el Registro de la Propiedad

En condiciones normales, el proceso de adquisición de vivienda suele desarrollarse en un plazo aproximado de entre 4 y 8 semanas, dependiendo de las características de la operación, la necesidad de financiación y los tiempos administrativos asociados a cada caso.

Nuestro equipo coordina cada una de las fases de la operación junto con abogados, entidades financieras, notaría y resto de intervinientes. El objetivo es garantizar una experiencia fluida y segura, permitiendo al cliente mantener el control de la operación sin necesidad de gestionar directamente cada trámite.

En la mayoría de los casos, muchas de estas gestiones pueden realizarse de forma remota mediante representación legal, evitando desplazamientos innecesarios y agilizando procesos, como explicaremos más adelante.

03. Requisitos para compradores extranjeros

Para adquirir un inmueble en España no es necesario ser residente. Sin embargo, es imprescindible cumplir con una serie de requisitos administrativos básicos.

- NIE (Número de Identidad de Extranjero): Es un número personal e imprescindible para cualquier operación legal en España. Se requiere para la compra del inmueble, el pago de impuestos y la firma ante notario.
- Cuenta bancaria en España: Permite gestionar de forma eficiente todos los pagos asociados a la compra, así como los gastos recurrentes del inmueble (impuestos, suministros, comunidad, etc.).
- Documentación financiera: En caso de solicitar financiación, las entidades bancarias requerirán información que acredite la solvencia del comprador. En operaciones sin financiación, este requisito se limita generalmente a cumplir con la normativa de prevención de blanqueo de capitales (origen de fondos).

La gestión de estos requisitos puede realizarse íntegramente de forma remota mediante representación legal.

Nuestro equipo se encarga de coordinar y ejecutar cada uno de estos trámites en nombre del cliente, garantizando un proceso ágil y seguro, sin necesidad de desplazamientos.

04. Obtención del NIE

El NIE (Número de Identidad de Extranjero) es un identificador personal imprescindible para cualquier operación en España, incluida la compra de un inmueble.

Existen dos formas principales de obtenerlo:

- A través del consulado español en el país de residencia.

El cliente debe solicitar cita previa y presentar la documentación requerida, que generalmente incluye el formulario oficial, documento de identidad y justificación del motivo de la solicitud. El plazo habitual en este caso es de entre 2 y 4 semanas.

- Mediante representación legal en España.

Alternativamente, es posible otorgar un poder notarial a un representante para que gestione la obtención del NIE en su nombre ante la Policía Nacional. Este procedimiento permite reducir los plazos a aproximadamente 5-10 días hábiles.

En la mayoría de las operaciones internacionales, esta vía es la más utilizada ya que, además de resultar más ágil, permite completar el proceso sin necesidad de desplazamientos. Nuestro equipo puede encargarse íntegramente de esta gestión mediante representación legal, coordinando todos los trámites necesarios y adaptando el proceso a las necesidades del cliente, incluyendo, si se desea, otras gestiones complementarias como la apertura de cuenta bancaria.

05. Opciones de financiación para no residentes

Los compradores internacionales pueden acceder a financiación en España, aunque en muchos casos la operación se plantea sin necesidad de recurrir a ella, lo que permite mayor agilidad en el proceso de adquisición.

No obstante, algunos clientes optan por estructurar la operación mediante financiación, ya sea por motivos estratégicos, fiscales o de planificación patrimonial. En operaciones internacionales, es frecuente que la financiación se gestione a través de la entidad bancaria habitual del cliente, o bien mediante bancos especializados en este tipo de perfiles.

Alternativamente, también es posible tramitarla con bancos en España. En este último caso:

- Las entidades bancarias en España suelen ofrecer financiación a no residentes de entre el 50% y el 60% del valor de compra.

- La evaluación se basa en el perfil financiero global del cliente. Se requiere documentación que acredite solvencia y origen de fondos.

El proceso incluye, de forma general, una fase de análisis previo, aprobación por parte de la entidad y formalización simultánea con la compraventa. Nuestro equipo puede coordinar íntegramente este proceso con entidades financieras en España, facilitando la preparación de la documentación, la interlocución con el banco y el seguimiento de la operación, asegurando una gestión ágil y alineada con los tiempos de la compra.

En cualquier caso, es recomendable definir la estrategia financiera con antelación para poder actuar con rapidez en oportunidades de mercado.

06. Proceso de compra paso a paso con nosotros

La adquisición de una propiedad en España implica distintas actuaciones documentales, legales y administrativas que deben ejecutarse de forma coordinada para garantizar el correcto desarrollo de la operación. Dependiendo del perfil del comprador y de las características del inmueble, determinadas fases pueden variar o requerir gestiones adicionales. Por ello, cada operación se organiza de manera individualizada, adaptando el proceso a las necesidades específicas de cada cliente.

A continuación, vamos a exponer las distintas fases de la compraventa y cómo nos involucramos en el proceso para completar la operación con éxito:

- **Selección de la propiedad:**

La búsqueda de una propiedad va mucho más allá de encontrar un inmueble que cumpla determinados requisitos. Cada operación parte de un análisis previo del perfil, necesidades y objetivos del cliente.

Antes de iniciar la búsqueda, definimos aspectos clave como el estilo de vida, ubicación, uso previsto de la propiedad, preferencias personales, horizonte de inversión y prioridades específicas de la operación. A partir de ello, realizamos una selección personalizada de propiedades, priorizando aquellas que mejor se ajustan a los intereses del cliente tanto desde un punto de vista patrimonial como operativo.

Durante este proceso, también aportamos una visión estratégica sobre factores como ubicación, potencial de revalorización, liquidez futura, costes asociados y viabilidad de la operación. El objetivo es que cada decisión de compra responda no solo a criterios estéticos o emocionales, sino también a una elección sólida y bien estructurada a largo plazo.

• **Due diligence legal y técnica:**

Antes de formalizar cualquier compromiso definitivo, realizamos una revisión completa del inmueble y de toda la documentación asociada a la operación.

Esto incluye, entre otros aspectos:

- Obtención y revisión de nota simple registral.
- Comprobación de titularidad y posibles cargas.
- Verificación urbanística y situación administrativa del inmueble.
- Revisión de certificados obligatorios, incluido el certificado de eficiencia energética.
- Verificación de suministros, comunidad y otros aspectos de relevancia.

Este proceso permite detectar posibles incidencias con antelación y asegurar que la operación se desarrolle de una forma segura antes de avanzar.

• **Oferta formal y reserva de la propiedad:**

Una vez seleccionada la propiedad, el siguiente paso consiste en formalizar el interés de compra y acordar las condiciones principales de la operación.

En muchas compraventas en España, esta fase se articula mediante un contrato formal de oferta, un documento vinculante en el que el comprador propone oficialmente la adquisición del inmueble bajo determinadas condiciones previamente negociadas.

Este documento suele incluir aspectos como:

- Precio ofertado.
- Plazos previstos para la operación.
- Distribución de gastos.
- Condiciones sujetas a financiación o verificaciones previas.
- Calendario estimado hasta la firma.

Habitualmente, junto con la oferta se entrega un depósito para retirar temporalmente la propiedad del mercado mientras se realizan las comprobaciones necesarias y se preparan los siguientes pasos de la operación.

Nuestro equipo redacta y revisa esta documentación de forma personalizada, adaptando cada oferta a las necesidades e intereses del cliente y negociando directamente con la parte vendedora cuando resulta necesario.

En determinadas operaciones, especialmente cuando las condiciones ya han sido previamente acordadas, esta fase puede realizarse directamente mediante la firma del contrato de arras.

• **Contrato de arras**

El contrato de arras es una figura jurídica muy utilizada en España y representa el compromiso formal entre comprador y vendedor para completar la compraventa en las condiciones acordadas.

A diferencia de otros sistemas internacionales, este contrato tiene un carácter vinculante y establece obligaciones concretas para ambas partes.

Con carácter general:

- El comprador entrega una cantidad a cuenta del precio de compra, habitualmente alrededor del 10% del valor del inmueble.
- El vendedor se compromete a mantener las condiciones pactadas y retirar definitivamente el inmueble del mercado.
- Se establece una fecha límite para formalizar la compraventa ante notario.

En la mayoría de los casos, las arras funcionan como garantía de cumplimiento:

- Si el comprador decide no continuar con la operación, perdería la cantidad entregada.
- Si es el vendedor quien incumple, deberá devolver el doble de la cantidad recibida.

Dada la importancia jurídica y económica de este documento, supervisamos íntegramente esta fase, revisando cada cláusula y asegurando que todas las condiciones queden correctamente reflejadas y alineadas con los intereses del cliente antes de su firma.

En operaciones internacionales, este documento también puede formalizarse mediante representación legal cuando el cliente ha otorgado el correspondiente poder notarial para ello.

• **Firma ante notario**

La compraventa se formaliza mediante escritura pública ante notario, quien interviene como fedatario público y otorga plena validez jurídica a la operación. Este acto constituye el cierre formal del proceso de adquisición y garantiza la correcta transmisión de la propiedad conforme a la legislación española.

Con carácter previo, coordinamos y revisamos de forma exhaustiva toda la documentación necesaria, asegurando que cada elemento esté debidamente preparado para la firma. Este trabajo previo permite que el acto notarial se desarrolle de manera ordenada, precisa y sin incidencias, reflejando la seguridad jurídica propia de operaciones de alto nivel.

En el caso de clientes internacionales, la formalización puede realizarse igualmente mediante representación legal debidamente constituida, evitando desplazamientos y garantizando la misma validez y seguridad en el proceso.

• **Inscripción en el Registro de la Propiedad**

Una vez formalizada la compraventa, se procede a la inscripción de la escritura en el Registro de la Propiedad, mediante la cual se perfecciona la transmisión del inmueble a favor del nuevo titular frente a terceros. Este trámite constituye una fase esencial para la consolidación de la seguridad jurídica de la operación, garantizando la plena oponibilidad del derecho de propiedad.

Gestionamos este proceso asegurando la correcta presentación de la documentación y el seguimiento de su inscripción hasta su completa finalización.

07. Costes e impuestos asociados

Además del precio de adquisición, la compra de un inmueble en España conlleva una serie de costes e impuestos asociados que varían en función del tipo de propiedad y su ubicación:

- **Impuestos de transmisión**

En el caso de viviendas de segunda mano, se aplica el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP), cuyo tipo general oscila entre el 7,75% y el 10% según la comunidad autónoma.

En el caso de obra nueva, la operación está sujeta a IVA, con un tipo general del 10%, además de AJD (Actos Jurídicos Documentados), según la normativa aplicable.

- **Notaría**

Los honorarios notariales para la elevación a escritura pública suelen situarse en torno a 1000€, en función del precio de la operación.

- **Registro de la Propiedad**

La inscripción del inmueble en el Registro de la Propiedad supone un coste aproximado de 500€.

- **Gestiones administrativas**

Los costes asociados a gestiones administrativas y tramitación documental se sitúan habitualmente en torno a 300€.

Coste estimado total de la operación: entre el 10% y el 14% del precio de compra, en función del tipo de inmueble, su ubicación y la estructura fiscal aplicable.

Los honorarios de asesoramiento no suponen un coste adicional para el comprador, estando incluidos dentro de la estructura de servicio.

o8. Poder notarial

El poder notarial constituye una herramienta clave en las operaciones de compraventa internacional, ya que permite delegar la realización de determinados trámites en un representante en España, evitando desplazamientos y agilizando de forma significativa el proceso.

En función de su alcance, este poder puede ser de carácter específico —limitado a actuaciones concretas como la obtención del NIE, la apertura de cuenta bancaria o la firma de la compraventa— o de carácter más amplio, habilitando al representante para intervenir en las distintas fases de la operación en nombre del comprador.

El procedimiento se articula de forma coordinada entre notarías. A partir de los datos del comprador, la notaría en España redacta el poder notarial conforme a las necesidades de la operación. Este documento se remite posteriormente a un notario en el país de residencia del cliente, donde se formaliza la firma. Una vez firmado, el poder se envía de vuelta a España, donde es recibido y ratificado por la notaría correspondiente, quedando así plenamente habilitado para su utilización.

Este mecanismo permite estructurar la operación con máxima eficiencia, centralizando la gestión en el equipo en España y reduciendo la necesidad de desplazamientos, sin comprometer en ningún caso la seguridad jurídica del proceso.

09. Recomendaciones

Aunque el mercado inmobiliario español presenta un alto nivel de seguridad jurídica, una correcta verificación previa de la operación es determinante para evitar incidencias que puedan afectar a la transmisión, el uso o la titularidad del inmueble.

En términos generales, estos son los puntos a tener en cuenta en la adquisición de un inmueble:

- **Situación jurídica del inmueble**

En propiedades ya existentes, resulta esencial verificar la existencia de cargas, gravámenes, deudas asociadas o limitaciones de uso que puedan afectar a la transmisión. Asimismo, pueden existir discrepancias entre Registro de la Propiedad, Catastro y realidad física del inmueble.

- **Estado urbanístico y adecuación registral**

Es habitual encontrar diferencias derivadas de ampliaciones no declaradas, obras sin licencia o situaciones urbanísticas no regularizadas, que deben ser analizadas antes de la adquisición.

- **Estructura del proyecto y seguridad del promotor**

En obra nueva, el foco principal se centra en la solvencia del promotor, la titularidad del suelo y la correcta obtención de licencias urbanísticas. La viabilidad del proyecto y su encaje normativo son elementos esenciales para garantizar la correcta ejecución de la promoción.

- **Licencias, plazos de entrega y ejecución de la obra**

Es fundamental verificar que el proyecto dispone de todas las autorizaciones necesarias y que los plazos de construcción y entrega están correctamente definidos y respaldados contractualmente.

- **Garantías sobre cantidades entregadas a cuenta**

Las entregas a cuenta deben contar con garantías legales suficientes (aval bancario o seguro de caución), que protejan al comprador frente a posibles incidencias en la ejecución o finalización del proyecto.

- **Coherencia entre lo contratado y lo entregado**

La memoria de calidades, planos y especificaciones técnicas deben estar claramente definidos, evitando modificaciones no previstas en el resultado final del inmueble.

Una revisión estructurada de estos elementos permite anticipar cualquier contingencia y asegurar que la operación se desarrolla bajo criterios de plena seguridad jurídica, independientemente del tipo de activo.

10. Post-compra

La finalización de la compraventa no supone el cierre del proceso, sino el inicio de una nueva fase de gestión del activo. Una correcta estructuración posterior es clave para garantizar la conservación del valor del inmueble y la adecuada administración de todas las obligaciones asociadas.

Entre las principales gestiones posteriores se incluyen:

- **Cambio de titularidad de suministros**

Actualización de contratos de agua, electricidad, gas y demás servicios vinculados al inmueble, asegurando la correcta activación a nombre del nuevo propietario.

- **Obligaciones fiscales anuales**

Gestión y cumplimiento de los impuestos recurrentes asociados a la propiedad, tanto a nivel estatal como autonómico o municipal, según corresponda.

- **Administración y mantenimiento del activo**

Coordinación del mantenimiento general del inmueble, así como la gestión de posibles arrendamientos o explotación del activo en caso de uso como inversión.

Para propietarios no residentes, la gestión integral del inmueble adquiere especial relevancia, ya que permite centralizar todas las obligaciones operativas, fiscales y administrativas sin necesidad de intervención directa.

En este sentido, el proceso no concluye con la firma, sino que se mantiene un acompañamiento continuado en la gestión del activo, asegurando que la propiedad se conserve y administre con los mismos estándares de rigor, control y eficiencia con los que fue adquirida.

11. Contacto

Para cualquier consulta o necesidad de asesoramiento, el equipo permanece a disposición a través de los siguientes canales:

- **Teléfono:** +34 648456332
- **Email:** info@spainpropertyadvisorygroup.com
- **Atención personalizada:** con cita previa, presencial o remota según preferencia del cliente

- **Soporte internacional:** coordinación adaptada a diferentes husos horarios para clientes no residentes

Cada operación es tratada de forma individualizada y personal, por lo que la comunicación se estructura de manera directa con el equipo responsable del proceso, asegurando una interlocución fluida y eficiente en todo momento.

Si estás considerando adquirir una propiedad en España, estaremos encantados de analizar tu caso y estructurar una estrategia de compra adaptada a tus objetivos, con un enfoque totalmente personalizado y discreto.

