

GUÍA PARA COMPRAR UNA VIVIENDA

Una buena
decisión de hoy,
un mejor mañana.

Más que
una casa,
un proyecto
de vida.

Qué comprobar, qué preguntar y qué dejar por escrito para comprar con criterio, moverte rápido cuando haga falta y llegar a escritura sin sorpresas evitables.

Comprar bien no es verlo todo antes que nadie. Es llegar preparado para decidir bien cuando aparece.

EN ESTA GUÍA ENCONTRARÁS



La búsqueda con criterio

Cómo definir tus necesidades, dónde buscar y cómo evaluar cada vivienda.



La financiación

Qué opciones tienes, cómo calcular tu presupuesto real y qué preguntar al banco.



Documentación y comprobaciones

Qué documentos necesitas y qué revisar antes de comprar para evitar problemas.



Negociación y proceso de compra

Cómo hacer una oferta, qué incluye el contrato, qué ocurre en notaría y qué hacer después.



LAS CLAVES DE UNA COMPRA EXITOSA



PLANIFICACIÓN

Define tus objetivos y tu presupuesto real.



UBICACIÓN

Analiza el entorno y su potencial de futuro.



FINANCIACIÓN

Conoce tus opciones y calcula bien.



SEGURIDAD

Comprueba, revisa y asesórate bien.



RESULTADO

Una compra bien hecha es más tranquilidad.



REGLA KOKO

Una buena compra empieza con información. Cuanto más claro lo tengas antes, mejores decisiones tomarás después.

Información hoy,
más decisiones
mañana.

Comprar
también
es avanzar.



Preparación hoy,
oportunidades
mañana.

PLANIFICA
DECIDE
COMPRA
FIRMA
VIVE MEJOR

COMPRAR BIEN NO SIGNIFICA COMPRAR DESPACIO

La compra de una vivienda tiene dos ritmos. Primero, te preparas y tomas decisiones con calma. Después, cuando aparece una vivienda real, debes moverte con agilidad y rigor.

La clave está en llegar preparado para poder decidir bien cuando surja una buena oportunidad.

Tu próxima casa puede estar más cerca de lo que piensas.

PLAN
ANALIZA
COMPARA
DECIDE
VIVE

MEJORES PLANES
HOGARES REALES
DECISIONES INFORMADAS
MÁS VIDAS REALES

Presupuesto
Zona
Vivienda
Financiación
Documentación
Firma
¡Mi hogar!

Cuando estás preparado, las buenas oportunidades duran más.

1. ANTES DE BUSCAR

PON LAS BASES PARA ELEGIR BIEN



Define tu presupuesto real

Calcula cuánto puedes gastar incluyendo todos los costes (impuestos, notaría, reforma, etc.).



Ahorro disponible

Revisa cuánto tienes ahorrado y cómo puedes aportarlo.



Colchón de seguridad

Reserva un margen para imprevistos (mínimo 10% del precio).



Financiación preparada

Infórmate y, si es posible, consigue la preaprobación de la hipoteca.



Prioridades claras

Define lo imprescindible y lo deseable (zona, tamaño, tipo de vivienda, etc.).



Bancos comparados

Compara condiciones (tipo, plazo, comisiones) y elige la opción que mejor se adapte a ti.

Cuanto más claro tengas tu punto de partida, más fácil será aprovechar las buenas oportunidades.

2. CUANDO APARECE

ANALIZA CON RIGOR Y ACTÚA CON AGILIDAD



Zona y entorno

Valora la ubicación, servicios, transporte, proyectos futuros y potencial de valor.



Edificio

Revisa el estado del edificio, la antigüedad, las zonas comunes y si hay derramas previstas.



Vivienda

Comprueba la distribución, el estado, la luz, la orientación y si se ajusta a tus necesidades.



Documentación esencial

Solicita nota simple, referencia catastral, certificado energético y, si es posible, los últimos recibos.



Velocidad de respuesta

Si la vivienda encaja, actúa con agilidad. Ten tu documentación lista y una idea clara de tu oferta.

Una buena oportunidad puede no durar mucho tiempo. Estar preparado te permite decidir sin prisas, pero sin perder la oportunidad.

3. ANTES DE FIRMAR

REVISAS TODO Y CIERRAS CON SEGURIDAD



Revisión técnica

Si es posible, cuenta con un arquitecto técnico para revisar el estado de la vivienda.



Comunidad

Consulta los estatutos, las últimas actas y si existen derramas o incidencias.



Arras

Revisa el tipo de arras, las condiciones de devolución y los plazos (por escrito).



Hipoteca

Confirma la oferta final, el plazo, el tipo de interés y todos los gastos asociados.



Tasación

Asegúrate de que la tasación se ajusta al precio de compra y conoce su validez.



Escritura y pagos

Revisa la escritura antes de firmar y comprueba todos los importes y quién asume cada gasto.

La última revisión evita sorpresas y te da la tranquilidad de cerrar una buena compra.

LA GUÍA NO SUSTITUYE UNA REVISIÓN PROFESIONAL

CUENTA CON EXPERTOS PARA COMPLETAR TU ANÁLISIS



ARQUITECTO TÉCNICO

Revisa el estado de la vivienda y detecta posibles problemas.



ABOGADO

Revisa contratos, situación legal y te asesora en la negociación.



ASESOR HIPOTECARIO

Te ayuda a conseguir la mejor financiación y a entender las condiciones.



NOTARÍA

Garantiza la seguridad jurídica de la operación y formaliza la escritura.



REGLA KOKO

No necesitas comprobarlo todo antes de la primera señal, pero antes de asumir un riesgo debes saber qué queda pendiente, cuánto puede costar y cómo quedará protegido por escrito.

Información hoy, decisiones más seguras mañana.

BUENAS DECISIONES
HOGARES MÁS FELICES
UN FUTURO CONTIGO

EL RECORRIDO COMPLETO

15 CLAVES PARA COMPRAR DE PRINCIPIO A FIN

Comprar una vivienda es un proceso con muchas decisiones. Aquí tienes el recorrido completo, en 15 etapas, para avanzar con seguridad desde la idea inicial hasta disfrutar de tu casa.

Cada paso te acerca a una mejor decisión. Sigue la ruta o entra por la fase que necesites.



Misma guía,
más cerca
de tu hogar.



Aquí
empieza
tu nueva
etapa.

CÓMO LEER ESTA GUÍA



De principio a fin

Puedes leer la guía en orden, siguiendo las 15 claves. Es la forma más completa de entender todo el proceso.



Por la fase que necesites

También puedes entrar directamente en la fase que más te interese. Cada capítulo es autónomo y práctico.

Tú eliges el camino. La guía se adapta a ti.



REGLA KOKO

Comprar bien no es correr ni frenar por sistema. Es avanzar con orden.

Mejores decisiones.
Mejores hogares.

DEFINE TU PRESUPUESTO REAL

El precio que te puede prestar el banco no es el mismo que el precio que deberías pagar.

Definir un presupuesto real te ayuda a buscar con criterio, negociar mejor y evitar problemas en el futuro. Se trata de comprar con tranquilidad, no al límite.

SEPARA ESTAS 4 CIFRAS

SON LA BASE DE TU PRESUPUESTO REAL



Entrada

El dinero que aportas (normalmente entre el 10 % y el 20 % del precio de compra). Cuanto mayor sea, mejores condiciones.



Impuestos y gastos

Incluye ITP o IVA, notaría, registro, gestoría y, en su caso, tasación. Suele suponer entre un 10 % y un 15 % del precio de compra.



Colchón que no quieres tocar

Un ahorro de seguridad para imprevistos (reformas, averías, periodos de menor ingreso). Recomendamos entre 3 y 6 meses de gastos.



Cuota mensual cómoda

La cantidad que puedes pagar sin afectar a tu calidad de vida. Una referencia habitual es que no supere el 30 %-35 % de tus ingresos netos mensuales.

HAZ TRES ESCENARIOS

COMPARA Y ELIGE EL QUE MEJOR SE ADAPTE A TU VIDA

	CÓMODA Tranquilidad ante todo	INTERMEDIA Equilibrio y flexibilidad	APURADA Solo si es necesario
% de entrada (sobre el precio)	20 %	10 %	5 %
Cuota mensual (aprox. sobre ingresos)	≤ 25 %	25 % - 35 %	35 % - 40 %
Ahorro restante después de la compra	Alto (> 6 meses)	Medio (3 - 6 meses)	Bajo (< 3 meses)
Margen para imprevistos	Amplio	Moderado	Muy ajustado
	Más tranquilidad para disfrutar tu casa.	Buena opción para la mayoría.	Solo recomendable si tus ingresos son muy estables.

Elige un escenario que te dé seguridad hoy y mañana.

Un buen presupuesto hoy, una vida más tranquila mañana.



Números claros, decisiones más seguras.

DEL PRECIO AL COSTE TOTAL

EL PRECIO DE ANUNCIO ES SOLO UNA PARTE

Precio de compra	200.000 €
+ Impuestos (10 % aprox.)	20.000 €
+ Notaría, registro y gestoría	3.000 €
+ Tasación y otros gastos	1.000 €
Coste total de compra	224.000 €

Mira el coste total, no solo el precio. Ahí está la diferencia.

Estos porcentajes son orientativos y pueden variar según la comunidad, el tipo de vivienda y tu situación personal.

ANTES DE RESERVAR

TEN ESTO PREPARADO



Justificantes de ahorro

Extractos bancarios que demuestren el origen y la disponibilidad de la entrada y del colchón.



Ingresos y deudas

Nóminas, declaración de la renta y detalle de tus deudas actuales (préstamos, créditos, tarjetas, etc.).



Estudio hipotecario avanzado

Consulta con tu banco o con un asesor para conocer el importe real que te pueden prestar y las condiciones (tipo de interés, plazo, etc.).



NO CONFUNDAS LÍMITE CON OBJETIVO

Que el banco te ofrezca una cantidad máxima no significa que debas endeudarte hasta ese límite. Tu objetivo debe ser un presupuesto que te permita vivir bien, ahorrar y mantener tu vivienda.



REGLA KOKO

El mejor presupuesto es el que te permite vivir, ahorrar y mantener tu casa.

Una casa que suma a tu vida.

COMPARA HIPOTECAS ANTES DE ENAMORARTE

Compara hoy,
mañana tendrás
más libertad.

Compara la financiación antes de enamorarte de una vivienda.

La hipoteca es una decisión a largo plazo. No te fijas solo en el tipo nominal. Compara la TAE, el coste total, los productos vinculados, seguros, comisiones, la flexibilidad y las condiciones de amortización anticipada. Una buena comparación te da margen de negociación y evita sorpresas.

La mejor hipoteca es la que se adapta a tu vida, hoy y mañana.



PLANIFICA HOY
ELIGE BIEN
VIVE TRANQUILO

TIPO Y TAE

La TAE incluye el tipo de interés y la mayoría de los costes asociados (comisiones, productos vinculados, etc.). Es el mejor indicador para comparar ofertas.

FIJO, MIXTO O VARIABLE

Elige el tipo que mejor se adapte a tu perfil y a tu visión de futuro. Cada opción tiene ventajas e inconvenientes en función de la estabilidad que busques.

VINCULACIONES

Revisa qué productos debes contratar (nómina, seguros, tarjetas, planes, etc.) y cuánto suponen en coste. Valora si son obligatorios o si puedes optar por alternativas.

AMORTIZACIÓN

Consulta las condiciones para amortizar de forma parcial o total: comisiones, plazos y si puedes reducir cuota o plazo. Una mayor flexibilidad te da control sobre tu deuda.

OBJETIVO PRÁCTICO

Compara la TAE, el coste total, los productos vinculados, los seguros, las comisiones, la flexibilidad y las condiciones de cancelación anticipada, no solo el tipo nominal.

Tu tranquilidad también tiene valor.

COMPARATIVA DE TIPOS DE HIPOTECA

CADA OPCIÓN TIENE SUS VENTAJAS E INCONVENIENTES

ASPECTO	HIPOTECA FIJA	HIPOTECA MIXTA	HIPOTECA VARIABLE
Cuota inicial	Suele ser más alta	Intermedia (baja al inicio)	Suele ser más baja
Riesgo de subida	No tiene	Solo tras el periodo fijo	Sí, depende del euríbor
Visibilidad	Total, misma cuota siempre	Parcial, depende del tramo	Menor, la cuota puede variar
Flexibilidad	Más limitada	Equilibrio entre estabilidad y oportunidad	Más flexible, puede beneficiarse de bajadas de tipos
Perfil recomendado	Busca estabilidad y previsibilidad	Quiere un equilibrio	Asume cierto riesgo y cree en tipos estables o a la baja

QUÉ DEBES PREGUNTAR AL BANCO

HAZ ESTAS PREGUNTAS Y COMPARA VARIAS OFERTAS

- ☐ ¿Cuál es la TAE y el tipo nominal?
☐ ¿Qué coste total tendré (intereses + comisiones)?
☐ ¿Qué productos son obligatorios y cuánto cuestan?
☐ ¿Qué seguros debo contratar?
☐ ¿Puedo elegir otra compañía?
☐ ¿Qué comisiones se aplican (apertura, estudio, novación, subrogación, cancelación)?
- ☐ ¿Cuáles son las condiciones de amortización parcial y total?
☐ ¿Puedo reducir plazo o cuota al amortizar?
☐ ¿Qué ocurre si cambian los tipos de interés?
☐ ¿Qué pasa si quiero cambiar la hipoteca en el futuro?
☐ ¿Cuánto tiempo es válida la oferta?
☐ ¿Me entregarán la FEIN y la FiAE por escrito?

FEIN Y FIAE

DOCUMENTACIÓN CLAVE PARA COMPARAR

- FEIN**
FICHA EUROPEA DE INFORMACIÓN NORMALIZADA
Resume las condiciones principales de la hipoteca: tipo de interés, TAE, comisiones, vinculaciones y más. Te permite comparar fácilmente entre entidades.
- FiAE**
FICHA DE ALERTAS ESTANDARIZADAS
Incluye advertencias claras sobre los riesgos del producto. Te ayuda a entender mejor lo que firmas antes de comprometerte.

Solicita siempre la FEIN y la FiAE y tómate tu tiempo para compararlas.

REGLA KOKO

Una preaprobación comercial ayuda, pero no equivale a una aprobación definitiva. Está sujeta al análisis final de la entidad, la tasación y la revisión de toda la documentación.

CLAVE FINANCIERA · RIESGO

NO TE HIPOTEQUES HASTA EL LÍMITE QUE SALE

Tranquilidad hoy,
más libertad mañana.

No es solo
una casa,
es el futuro
que quieres.

Que el banco te conceda una hipoteca no significa que sea la cuota ideal para ti. La clave es elegir una cuota cómoda, realista y sostenible en el tiempo, que te permita vivir tranquilo y con margen para imprevistos.

La mejor decisión financiera es la que puedes mantener durante años.

1. DEJA COLCHÓN

TU TRANQUILIDAD TAMBIÉN CUENTA



Mantén un ahorro

Ten un fondo para imprevistos equivalente a varios meses de gastos (3-6 meses).



Contempla gastos extra

Reformas, reparaciones, derramas o cambios en tu situación personal.



Evita ir al límite

Una cuota más baja te da margen para afrontar imprevistos y aprovechar oportunidades.

2. PRUEBA UNA SUBIDA

HAZ TU PROPIO TEST DE ESTRÉS

Simula cómo afectaría a tu economía una subida de tipos. Si puedes asumir una cuota mayor, estarás más preparado para el futuro.

● Cuota actual ● Cuota con subida simulada (+2%)



Si una subida te genera dificultades, revisa el importe de la hipoteca o amplía el plazo para una cuota más cómoda.

Más que metros,
cuentas con sentido.

LA MEJOR COMPRA ES LA QUE PUEDES MANTENER

Como referencia, se considera prudente que la cuota de la hipoteca no supere aproximadamente el 30-35% de tus ingresos netos mensuales.

3. NO CUENTES CON INGRESOS INCIERTOS

MEJOR CON LO SEGURO



Usa solo ingresos estables

Calcula tu cuota con tus ingresos actuales y recurrentes.



Evita contar con extras

No bases la compra en bonus, horas extra o ingresos que no estén garantizados.



Piensa a largo plazo

Tu situación laboral o familiar puede cambiar. Es mejor tener margen.

UNA CASA TAMBIÉN TIENE GASTOS

TENLOS EN CUENTA EN TU PRESUPUESTO



Gastos de comunidad

Cuota mensual.



Derramas

Obras extraordinarias.



Seguros

Hogar y, en su caso, vida.



Reparaciones y mantenimiento

Pequeñas y grandes actuaciones.



Mobiliario y equipamiento

Para hacerla realmente tuya.



Impuestos locales

IBI y otras tasas municipales.

4. MIRA TU VIDA, NO SOLO LA CASA

LA HIPOTECA ES UNA PARTE, NO TODO



Equilibra tus gastos

Ten en cuenta tu día a día: alimentación, transporte, educación, ocio y otros proyectos.



Sigue disfrutando de tu vida

La casa no debe impedirte viajar, ahorrar o afrontar otros planes importantes.



Prioriza tu bienestar

Una cuota razonable te da estabilidad y calidad de vida.



REGLA KOKO

Que el banco acepte una cuota no significa que esa cuota sea cómoda para tu vida.

Tu tranquilidad
también suma.

DEFINE LO QUE BUSCAS ANTES DE EMPEZAR A CEDER

El mercado negociará contigo; decide tus criterios antes de empezar a ceder.

Tener claras tus prioridades te ayuda a filtrar, comparar mejor y evitar visitas que no encajan. No todo es igual de importante y saber qué es imprescindible, qué es deseable y qué puedes prescindir hace más fácil tomar decisiones.



IMPRESCINDIBLE

LO QUE NECESITAS SÍ O SÍ

Son los requisitos sin los que la vivienda no encaja contigo. Si no se cumplen, mejor descartar.

- Zona**
Barrios o áreas donde quieres vivir.
- Presupuesto**
Precio máximo que puedes asumir.
- Dormitorios**
Número mínimo de habitaciones.
- Ascensor**
Imprescindible si lo necesitas.
- Accesibilidad**
Sin barreras arquitectónicas (si aplica).



DESEABLE

LO QUE TE GUSTARÍA TENER

Son características importantes, pero podrías ser flexible si la vivienda encaja en lo demás.

- Exterior / interior**
Preferencia de orientación o tipo.
- Luz natural**
Vivienda luminosa.
- Terraza o balcón**
Espacio exterior.
- Garaje**
Plaza de aparcamiento.
- Reforma**
Que no necesite reforma o reforma mínima.
- Fecha de entrada**
Cuándo te gustaría entrar a vivir.



PRESCINDIBLE

LO QUE PUEDES RENUNCIAR

Son aspectos que no son determinantes. Si la vivienda te encaja, puedes prescindir de ellos.

- Trastero**
Útil, pero no imprescindible.
- Vistas**
Bonitas vistas, pero no esencial.
- Zonas comunes**
Piscina, gimnasio, etc.
- Metros extra**
Más superficie de la deseada.
- Reforma estética**
Pequeñas mejoras asumibles.
- Extras**
Chimenea, suelo de madera, etc.

PIENSA EN CÓMO USAS LA CASA

TU ESTILO DE VIDA TAMBIÉN CUENTA

Más allá de las características, piensa en tu día a día. Tu vivienda debe adaptarse a tu forma de vivir, hoy y en el futuro.

- Teletrabajo**
¿Necesitas un espacio para trabajar?
- Silencio**
¿Valoras una zona tranquila?
- Cocinar**
¿Te gusta cocinar y necesitas una buena cocina?
- Niños**
¿Ahora o en el futuro? Piensa en colegios y espacios.
- Accesibilidad**
Para ti o para familiares que lo necesiten.

*No te enamores
del anuncio.*

Una bonita foto puede ilusionar, pero lo importante es que la vivienda se ajuste a tus necesidades reales.



REGLA KOKO

Las prioridades claras aceleran la decisión correcta y evitan comparaciones inútiles.

*Menos visitas,
mejores decisiones.*

CÓMO SE RELACIONAN TUS CRITERIOS

EL EQUILIBRIO TE LLEVA A LA MEJOR OPCIÓN



DECIDE TAMBIÉN TUS NO

TEN CLAROS TUS LÍMITES

- ☐ No quiero viviendas con reformas integrales.
- ☐ No quiero zonas con mucho ruido.
- ☐ No quiero plantas sin ascensor.
- ☐ No quiero superar mi presupuesto.
- ☐ No quiero viviendas con cargas o problemas legales.
- ☐ Otros: _____

*Tus límites
también
te protegen.*

BUSCA CON SISTEMA, NO A RATOS

Portales, alertas y buenos contactos reducen el tiempo entre que aparece una vivienda y tu primera decisión.

Un método claro te permite ver antes las oportunidades, comparar mejor y reaccionar a tiempo. La clave es combinar tecnología y contactos humanos.

Más opciones hoy, más cerca de tu próxima casa.



ALERTAS QUE SIRVEN

DEJA QUE LAS OPORTUNIDADES LLEGUEN A TI

- Usa búsquedas guardadas**
Crea al menos dos: una estricta (con tus imprescindibles) y otra más amplia (para no perder opciones interesantes).
- Activa las alertas**
Recibe avisos en cuanto se publiquen nuevos anuncios o bajen de precio.
- Filtros realistas**
Ajusta zona, precio, tamaño y características. Evita filtros tan exigentes que eliminen buenas oportunidades.
- Revisa con frecuencia**
En mercados con poca oferta, revisa varias veces al día. Las mejores viviendas suelen recibir muchas solicitudes en poco tiempo.

La rapidez marcará la diferencia en las viviendas más demandadas.

CONSTRUYE UNA RED

LAS PERSONAS TAMBIÉN ABREN PUERTAS

- Contacta con agencias de la zona**
Busca inmobiliarias que conozcan bien el área donde quieres comprar y cuéntales tu perfil.
- Genera una relación de confianza**
Mantén el contacto, sé claro con tus necesidades y responde con rapidez.
- Aprovecha sus oportunidades**
Muchos inmuebles se ofrecen primero a clientes de la cartera antes de publicarse en portales.
- Amplía tu red**
Comenta tu búsqueda en tu entorno. A veces, las mejores oportunidades llegan por recomendación.

Un buen profesional te avisará antes y te dará información más completa.

COMPRUEBA QUIÉN INTERMEDIA

SEGURIDAD DESDE EL PRIMER CONTACTO

- Identidad de la empresa o agente**
Solicita el nombre comercial, CIF de la empresa y datos de la persona que te atiende.
- Alta fiscal**
Comprueba que el profesional está dado de alta (autónomo o sociedad) y solicita su número de identificación fiscal.
- Registro profesional**
Si la intermediación requiere colegiación o registro en tu comunidad, verifica que está inscrito y en vigor.
- Trato transparente**
Desconfía de quien evita dar sus datos o presiona para tomar decisiones rápidas sin información por escrito.

Un intermediario profesional trabaja con transparencia y facilita toda la información.

ANTES DE ENTREGAR DINERO

REvisa, COMPRUEBA Y DOCUMENTA

- Cuenta destinataria**
Verifica que la cuenta pertenece a la empresa o persona que te ha facilitado sus datos. Desconfía de cambios de última hora.
- Documento de reserva**
Lee con atención y asegúrate de que incluye el precio, plazo de validez, condiciones de devolución y datos de todas las partes.
- Concepto claro**
El pago debe identificarse claramente (por ejemplo, "reserva vivienda [dirección]").
- Solicita justificante**
Guarda siempre el comprobante de la transferencia y toda la comunicación relacionada.

Ante cualquier duda, consulta con un profesional de confianza.

TU SISTEMA DE BÚSQUEDA

UNA RUTINA SIMPLE PARA NO DEJAR PASAR OPORTUNIDADES

- ☐ Búsquedas guardadas (una estricta y otra amplia)
- ☐ Alertas activas en portales
- ☐ Portales que utilizas: **idealista fotocasa pisos.com habitalia**
- ☐ Agencias de la zona contactadas
- ☐ Registro de llamadas y correos
- ☐ Visitas programadas (fechas y direcciones)
- ☐ Notas de cada visita (impresiones, pros y contras)
- ☐ Documentación y financiación preparadas para actuar

Cuanto más claro, puntual y preparado estés económicamente, más fácil será que te ayuden.

MÁS OPCIONES
MEJORES DECISIONES
TU PRÓXIMA CASA

REGLA KOKO

Una buena búsqueda compara necesidades con realidad; el anuncio solo decide si merece una visita.

Método hoy, llaves mañana.

HAY VIVIENDAS QUE SE DECIDEN EN HORAS

Rápido no significa a ciegas.

En un mercado activo, las buenas viviendas despiertan mucho interés y pueden recibirse varias propuestas en poco tiempo. La clave es estar preparado para decidir con criterio.

RÁPIDO NO SIGNIFICA A CIEGAS.

Las oportunidades no esperan, pero tú puedes estar preparado.

PLANIFICA
DECIDE
COMPRA
FIRMA
VIVE MEJOR

Mis criterios listos, para cuando llegue la oportunidad.



ANTES DEL PRIMER CANDIDATO FUERTE TEN ESTO LISTO PARA PODER ACTUAR RÁPIDO

Cuanto antes lo tengas listo, antes podrás actuar cuando aparezca la vivienda adecuada.



En mercados competitivos, algunas viviendas se venden en menos de una semana.
La buena preparación te permite llegar a tiempo sin improvisar.

2. DECIDE LO ESENCIAL

ENFOCA TU TIEMPO EN LO IMPORTANTE

- Ubicación y tipo de vivienda**
Que encaje con tus necesidades reales.
- Precio y margen de negociación**
Define tu límite y posibles escenarios.
- Estado general y potencial**
Valora si cubre tus expectativas sin grandes obras imprevistas.
- Ajuste a tu plan de vida**
Piensa si te encaja ahora y en el futuro.

Tener claros estos puntos acelera la decisión y evita dudas innecesarias.

3. RESERVA CON CABEZA

ASEGURA LA VIVIENDA SIN ASUMIR RIESGOS

- Revisa las condiciones**
Importe, plazo de validez, qué ocurre si no se firma y devolución del depósito.
- Documenta por escrito**
Todo acuerdo debe quedar reflejado (estado, mobiliario, plazos, etc.).
- Mantén tus comprobaciones**
Aunque reserves, sigue con la due diligence (técnica, jurídica y financiera).
- Asesórate**
Cuenta con profesionales que revisen el contrato y te acompañen.

Una reserva bien gestionada te da tiempo de comprobar sin perder la vivienda.

4. NO PIDAS TIEMPO INFINITO

ACTÚA CON AGILIDAD Y REALISMO

- Sé ágil en tu respuesta**
Si te encaja, comunica tu interés cuanto antes.
- Mantén una comunicación fluida**
Con la agencia, la propiedad y tu banco.
- Evita demoras innecesarias**
Tener la documentación lista acelera el proceso.
- Considera otras alternativas**
Si dudas demasiado, otra persona puede adelantarse.

La agilidad, con información y asesoramiento, es una ventaja, no un riesgo.

CUÁNDO FRENAR

SEÑALES DE ALERTA QUE MERECE UNA PAUSA

- Cargas no explicadas**
Hipotecas, embargos o deudas que no están claras.
- Titularidad dudosa**
Propiedad poco clara o sin documentación completa.
- Imposibilidad de financiar**
Si el banco indica problemas serios de financiación.
- Daños estructurales**
Grietas, humedades o problemas graves sin solución clara.
- Discrepancia jurídica relevante**
Inconsistencias entre la información registral, catastral y la realidad.

Si algo no te encaja, es mejor parar, aclarar y, si es necesario, seguir buscando.

REGLA KOKO

La estrategia es adelantar el trabajo y concentrar las comprobaciones, no renunciar a ellas.

Preparación hoy, tranquilidad mañana.

COMPRA TAMBIÉN LA CALLE Y EL EDIFICIO

El entorno también
es parte de tu casa.

Buenas
calles,
mejores
días.

Un buen piso puede dejar de ser una buena compra por la calle, el edificio, el ruido, la accesibilidad o el entorno.

La vivienda no existe aislada. Observa, compara y valora todo lo que la rodea.

1. VISITA LA CALLE A DISTINTAS HORAS

OBSERVA EL AMBIENTE REAL, NO SOLO LA PRIMERA IMPRESIÓN

- | | | |
|--|--|--------------------------|
| | Transporte
Metro, autobús, cercanías, fácil acceso. | ☐ |
| | Comercio
Supermercados, tiendas, servicios de proximidad. | ☐ |
| | Colegios
Centros educativos, distancia y demanda. | ☐ |
| | Aparcamiento
Facilidad para aparcar en la zona. | ☐ |
| | Tráfico
Intensidad, atascos, horas punta. | ☐ |
| | Ocio nocturno
Bares, terrazas, nivel de ruido. | ☐ |
| | Contenedores
Ubicación, limpieza y frecuencia de recogida. | ☐ |
| | Obras previstas
Consulta en el ayuntamiento planes y proyectos. | ☐ |
| | Seguridad percibida
Iluminación, movimiento de personas, estado general. | ☐ |

3. LOS BUZONES SON UNA MICROSEÑAL, NO UN JUICIO

PEQUEÑOS DETALLES TAMBIÉN HABLAN DEL EDIFICIO



Unos buzones cuidados suelen indicar una comunidad activa y un mantenimiento razonable. Buzones rotos, llenos de publicidad o sin nombres pueden ser una señal de alerta que conviene explorar, sin sacar conclusiones precipitadas.

Los detalles
también cuentan.

5. VUELVE A LA ZONA

UNA SEGUNDA VISITA TE AYUDA A TOMAR MEJORES DECISIONES



Visita la zona en otro momento del día y, si puedes, también de noche. Comprobarás el nivel de ruido, el ambiente real y detalles que con la primera visita pueden pasar desapercibidos.

Una segunda visita
nocturna puede revelarte
más que una hora extra
dentro del piso.



2. ANTES DE MIRAR LA COCINA, MIRA LA FINCA

EL ESTADO DEL EDIFICIO INFLUYE EN TU CALIDAD DE VIDA Y EN LOS GASTOS FUTUROS

- | | | | | | |
|--|---|--------------------------|--|---|--------------------------|
| | Portal
Estado, limpieza e iluminación. | ☐ | | Patios
Estado, ventilación, ruidos. | ☐ |
| | Escalones
Cuántos hay y si dificultan el acceso. | ☐ | | Bajantes visibles
Estado de tuberías y saneamiento. | ☐ |
| | Accesibilidad
Rampa, portal adaptado, acceso PMR. | ☐ | | Cubierta
Reformas recientes o pendientes. | ☐ |
| | Ascensores
Estado, antigüedad, mantenimiento. | ☐ | | Garaje
Disponibilidad y estado. | ☐ |
| | Fachada
Conservación, grietas, rehabilitaciones. | ☐ | | Cuartos técnicos
Contadores, calderas, instalaciones. | ☐ |
| | | | | Locales y ruidos
Tipo de actividad y posible ruido. | ☐ |

4. NO SIEMPRE PODRÁS VERLO TODO

LA DOCUMENTACIÓN PUEDE COMPENSAR LO QUE NO PUEDES COMPROBAR



- | | |
|--|--|
| | Actas de la comunidad
Revisa los acuerdos de las últimas reuniones (obras, derramas, incidencias). |
| | ITE / IEE
Informe de Inspección Técnica del Edificio. Obligatorio en muchos municipios. |
| | Informes técnicos
Pueden incluir informes de ascensores, cubierta, instalaciones o certificados. |

Si no puedes acceder a elementos comunes, la documentación te da pistas sobre su estado real y posibles gastos futuros.



REGLA KOKO

El barrio se vive todos los días; el edificio se paga muchos años.

Buenos entornos,
grandes historias.



La luz natural
mejora tu bienestar
hoy y mañana.

PLANIFICA
DECIDE
COMPRA
FIRMA
VIVE MEJOR

ORIENTACIÓN, ALTURA Y VENTANAS CAMBIAN LA CASA

No existe una orientación universalmente mejor. Lo importante es qué estancias reciben sol, a qué hora las usas, las sombras de los edificios cercanos, el ruido y el aislamiento. Una buena combinación puede darte más luz, confort y ahorro durante todo el año.

Observa, compara y piensa en tu día a día real.



LAS CUATRO ORIENTACIONES

CADA ORIENTACIÓN TIENE SUS VENTAJAS Y SUS RETOS



SUR

Más horas de sol durante todo el año.

- ✓ Viviendas más luminosas y cálidas.
- ✓ Ideal para salones, terrazas y zonas de día.
- ✗ Puede sobrecalentarse en verano.
- ✗ Necesita buen control solar (toldos, persianas).



ESTE

Sol por la mañana.

- ✓ Luz agradable y temperaturas suaves.
- ✓ Perfecta para dormitorios y cocinas.
- ✗ Menos sol por la tarde.
- ✗ En invierno puede ser más fresca.



OESTE

Sol por la tarde.

- ✓ Muy luminosa por la tarde.
- ✓ Buena para salones y zonas de estar.
- ✗ Puede ser calurosa en verano.
- ✗ Menos luz por la mañana.



NORTE

Luz más constante y sin sol directo.

- ✓ Temperatura estable.
- ✓ Ideal para despachos, zonas de estudio y espacios de trabajo.
- ✗ Menos luz natural.
- ✗ Puede ser más fría y requerir buena calefacción.

EL RECORRIDO DEL SOL

VARÍA SEGÚN LA ÉPOCA DEL AÑO



Misma orientación, distinta luz según la época del año.

La altura de los edificios cercanos, las montañas o los árboles puede generar sombras y reducir las horas de sol reales.

DOS O TRES ORIENTACIONES PUEDEN SER UNA VENTAJA

LA VENTILACIÓN CRUZADA MEJORA EL CONFORT



- ✓ Permite la ventilación cruzada y renueva el aire.
- ✓ Ayuda a mantener una temperatura más estable.
- ✓ Reduce la humedad y mejora la calidad del aire.
- ✓ Aprovecha la luz natural en distintas estancias.
- ✓ Una esquina o vivienda pasante suele ser más versátil y valorada.

Aire fresco, una casa más sana.

EXTERIOR E INTERIOR NO DICEN TODA LA VERDAD

EL ENTORNO TAMBIÉN IMPORTA



PATIO INTERIOR

- ✓ Más tranquilidad.
- ✓ Luz difusa y constante.
- ✓ Menos ruido de tráfico.
- ✓ Ideal para dormitorios.



CALLE EXTERIOR

- ✓ Más luz directa.
- ✓ Vistas y sensación de amplitud.
- ✗ Puede tener ruido de tráfico.
- ✗ Valora la altura, el tráfico y el tipo de calle.

Una vivienda interior puede ser muy luminosa y tranquila, y una exterior puede ser ruidosa aunque tenga buenas vistas.

VENTANAS: MIRA EL CONJUNTO

UNA BUENA VENTANA MARCA LA DIFERENCIA



Vidrio

Doble o triple acristalamiento mejora el aislamiento térmico y acústico.



Marco

PVC, aluminio con rotura de puente térmico o madera de calidad.



Juntas

Deben estar en buen estado para garantizar la estanqueidad.



Cajón de persiana

Bien aislado, evita pérdidas de calor y ruido.



Instalación

Una buena instalación es clave para evitar filtraciones y problemas futuros.



Control solar

Persianas, toldos o vidrios de control solar ayudan a evitar el sobrecalentamiento.



Ruido

Revisa el aislamiento acústico, especialmente en zonas con tráfico o locales cercanos.



REGLA KOKO

No te quedes solo con la etiqueta (exterior, interior, sur, norte...). Compara el confort de cada estancia a lo largo del día y en diferentes épocas del año. La mejor casa es la que se adapta a tu forma de vivir.



Una buena orientación, buenas ventanas y un entorno adecuado convierten una casa en un verdadero hogar.

ÁTICOS, BAJOS, PATIOS Y TERRAZAS TIENEN REGLAS

Cada tipo de vivienda tiene ventajas, pero también particularidades que debes analizar con cuidado.

Un ático con gran terraza, un bajo con patio, una planta alta con vistas... Cada opción puede encajar en tu estilo de vida, pero plantea preguntas específicas.

Conoce sus riesgos y oportunidades para decidir con información y evitar sorpresas.



ÁTICOS CON ALMA
TERRAZAS QUE INSPIRAN
HOGARES MÁS FELICES

Vistas, luz
y tranquilidad
también pueden
ser tu hogar.

ÁTICO

LUZ, VISTAS Y PRIVACIDAD, CON ASPECTOS A REVISAR



Aislamiento de cubierta

Evita problemas de temperatura (extremo calor o frío). Revisa el estado del aislamiento.



Protección solar

Comprueba si hay toldos, pérgolas o posibilidad de instalarlos.



Impermeabilización

Asegúrate de que la cubierta y la terraza están bien impermeabilizadas.



Evacuación de agua

Revisa sumideros y desagües para evitar acumulaciones.



Viento

Ten en cuenta la exposición al viento y su efecto en el confort.



Mantenimiento de terraza

Valora el estado del pavimento, barandillas y elementos comunes.



Un ático bien
cuidado multiplica
tu calidad de vida.

La terraza es un gran valor,
pero también una
responsabilidad.

BAJO

ACCESIBILIDAD Y COMODIDAD, CON PUNTOS CLAVE A ANALIZAR



Privacidad

Revisa la visibilidad desde la calle y la posibilidad de colocar elementos de protección (persianas, rejas, setos).



Seguridad

Valora puertas, ventanas y el entorno del edificio.



Humedad

Comprueba el estado de muros, posibles filtraciones y ventilación.



Ventilación

Asegura una buena renovación de aire, especialmente en estancias interiores.



Ruido

Ten en cuenta el ruido del portal, del garaje o de la calle.



Cota respecto de la calle

Comprueba si está a ras de calle o con cierta elevación, lo que influye en privacidad y seguridad.

Un bajo también
puede ser un gran hogar.



La accesibilidad es una ventaja,
pero conviene revisar bien
el entorno.

PATIO / TERRAZA

UN ESPACIO EXTERIOR QUE REQUIERE ATENCIÓN LEGAL Y TÉCNICA



Propiedad privativa o común

Confirma si es de uso privativo o un elemento común de uso exclusivo.



Estatutos de la comunidad

Revisa qué se permite (cerramientos, pérgolas, barbacoas, etc.).



Reparaciones

Aclara quién se hace cargo en caso de daños o filtraciones.



Mantenimiento

Valora el estado del pavimento, desagües y elementos de la terraza o patio.



Filtraciones

Comprueba que no existan filtraciones a viviendas inferiores.



Un patio o terraza
bien gestionado
es un lujo diario.

Revisa la documentación
y evita conflictos futuros.

PLANTA ALTA

MÁS LUZ Y VISTAS, CON OTROS FACTORES A TENER EN CUENTA



Vistas

Suele ofrecer mayor amplitud visual y luminosidad.



Ruido

Puede estar más alejada del ruido de la calle, pero valora también ruidos de otros vecinos.



Ascensor

Comprueba su estado, capacidad y gastos de mantenimiento.



Viento

Puede haber mayor exposición al viento, especialmente en plantas muy altas.



Temperatura

Suele ser más cálida en verano; valora la orientación y protección solar.



Evacuación

Ten en cuenta las salidas de emergencia y el acceso en caso de avería del ascensor.

La altura puede mejorar la luz
y las vistas, pero también
influye en el viento, la
temperatura y la exposición
a la contaminación.



Más altura,
más horizonte,
más posibilidades.

ALTURA Y CONTAMINACIÓN

LA ALTURA INFLUYE, PERO NO ES UNA GARANTÍA MÁGICA



En general, a mayor altura hay menos exposición al ruido y a la contaminación, pero depende de la ciudad, la orientación, la cercanía de vías principales y las condiciones meteorológicas. Infórmate del entorno real, no solo del piso.

La altura suma,
pero el entorno
también cuenta.

PEQUEÑA LISTA DE CONTROL

- ☐ ¿Encaja con tu estilo de vida?
- ☐ ¿Conoces sus ventajas y desventajas?
- ☐ ¿Has revisado la documentación?
- ☐ ¿Has visitado en distintos momentos del día?
- ☐ ¿Has valorado los costes de mantenimiento?
- ☐ ¿Te ves viviendo aquí a largo plazo?



REGLA KOKO

Una característica especial puede enamorar, pero debes comprobarla, analizarla y entender sus implicaciones antes de decidir.

REVISA LA VIVIENDA CON OJOS TÉCNICOS

Una vivienda puede parecer perfecta a simple vista, pero esconder problemas. Revisa con calma, haz preguntas y fíjate en los detalles.

Cuanto mejor la analices antes, menos sorpresas después y más seguridad en tu decisión.

Los detalles
de hoy evitan
problemas mañana.

Mirar bien
hoy es vivir
más tranquilo
mañana.

QUÉ DEBERÍA MIRAR

REVISA PUNTO POR PUNTO Y TOMA NOTA

	Figuras y grietas Revisa paredes, techos y encuentros. Diferencia entre fisuras superficiales y grietas estructurales.	☐
	Deformaciones Comprueba si hay abombamientos, hundimientos o elementos fuera de plomo.	☐
	Humedades Busca manchas, desconchados, moho y olor a humedad. Revisa fachadas, patios y zonas comunes.	☐
	Condensaciones Observa si aparecen en ventanas, esquinas o detrás de muebles. Pueden indicar falta de ventilación o aislamiento.	☐
	Ventilación Comprueba la renovación de aire en baños, cocina y estancias.	☐
	Electricidad Revisa el cuadro eléctrico, el estado de la instalación y enchufes. Valora si necesita actualización.	☐
	Fontanería Comprueba presión de agua, fugas, estado de tuberías y desagües.	☐
	Calefacción Revisa el tipo, el estado de la caldera y los radiadores.	☐
	Climatización Comprueba el estado de los equipos, su funcionamiento y si requieren mantenimiento.	☐
	Carpinterías Revisa ventanas y puertas: cierres, estanqueidad y estado.	☐
	Persianas Comprueba su funcionamiento y estado.	☐
	Estanqueidad Valora posibles filtraciones en cubierta, terraza y fachadas.	☐
	Aislamiento Observa el tipo de ventanas, el grosor de muros y el confort térmico/acústico.	☐
	Ruidos Escucha el nivel de ruido interior y exterior en distintos momentos del día.	☐
	Desniveles Comprueba suelos, pendientes y posibles hundimientos.	☐
	Falsos techos Revisa su estado, accesos y posibles señales de humedades.	☐
	Intervenciones recientes Identifica reformas, su calidad y si cuentan con documentación.	☐
	Coherencia con la documentación Compara la distribución real con planos, catastro y escrituras.	☐

Llévate una lista, revisa con calma y, si es posible, acude con un técnico de confianza.

UNA INSPECCIÓN NO COMPRA CERTEZAS

TIENE LÍMITES, PERO TE DA INFORMACIÓN MUY VALIOSA



No todo
se ve, pero
mucho se
puede intuir.

Una visita y una inspección visual no sustituyen a catas, ensayos o estudios técnicos. No se pueden detectar todas las patologías ni garantizar el estado real de elementos ocultos (estructuras, instalaciones empotradas, etc.).

Aun así, una buena revisión te permite identificar indicios, posibles riesgos y hacer las preguntas adecuadas. Es una herramienta clave para decidir con más criterio y, si procede, negociar el precio o pedir más información.

No se trata de tener todas las certezas, sino de reducir al máximo las incógnitas.

EDIFICIO RECIENTE NO ES RIESGO CERO



Que sea de obra nueva o reciente no significa que esté libre de defectos: pueden existir problemas de ejecución, materiales o mantenimiento.

La antigüedad no es la única variable.

PINTURA NUEVA NO SIGNIFICA HUMEDAD



Una capa de pintura puede ocultar humedades, grietas o fisuras. Observa si hay diferencias de tono, textura o desperfectos recurrentes. Si tienes dudas, pregunta y, si es necesario, consulta a un técnico.

Una pared recién pintada puede esconder una historia.

SEÑALES DE ALERTA

SI DETECTAS ESTAS SEÑALES, ANALÍZALAS EN PROFUNDIDAD



Humedades recurrentes



Grietas grandes



Deformaciones visibles



Ruidos elevados



Reformas sin justificar



Diferencias con la documentación



REGLA KOKO

El entusiasmo no debe sustituir a una revisión técnica. Si la cantidad que vas a invertir es importante, una opinión profesional puede ahorrarte muchos problemas y dinero en el futuro.

Una buena
revisión hoy,
una mejor
vida mañana.

SI VAS A REFORMAR, REVISA LA VIABILIDAD ANTES DE COMPRAR

Una reforma puede transformar una vivienda, pero lo que en tu cabeza parece barato y sencillo puede volverse muy costoso si depende de la estructura, la fachada, los bajantes, los patios, la ventilación o de permisos que aún no has estudiado.

Analiza la viabilidad antes de comprar para evitar sorpresas, retrasos y sobrecostos.



1. DISTRIBUCIÓN

ANALIZA QUÉ SE PUEDE Y QUÉ NO

- Muros de carga**
No se pueden eliminar. Condicionan la distribución.
- Pilares y estructura**
Marcan los espacios y limitan cambios importantes.
- Patios y luces**
Afectan a la iluminación y la ventilación.
- Bajantes**
Condicionan la ubicación de baños y cocina.
- Cocina y baños**
Moverlos puede ser complejo y costoso si requiere nuevos recorridos de instalaciones.

Una distribución viable aprovecha las posibilidades del espacio sin comprometer la estructura.

2. INSTALACIONES

REVISA SU ESTADO Y SUS LÍMITES

- Cuadro eléctrico**
Comprueba su estado y la potencia disponible.
- Fontanería**
Valora el estado de las tuberías y si es necesario renovarlas.
- Calefacción**
Revisa el sistema (individual o central) y su estado.
- Gas**
Comprueba la instalación y la normativa vigente.
- Climatización**
Analiza la viabilidad de instalar aire acondicionado.
- Recorridos**
Los nuevos recorridos de tuberías y conductos pueden aumentar mucho el coste.

Unas instalaciones en buen estado facilitan la reforma y evitan gastos inesperados.

3. COMUNIDAD

CONOCE LAS NORMAS Y LIMITACIONES

- Cerrar terrazas**
Suele requerir permiso de la comunidad y del ayuntamiento.
- Abrir huecos**
No siempre está permitido. Afecta a la fachada y puede necesitar licencia.
- Tocar fachada**
Está muy regulado. La estética del edificio debe mantenerse.
- Sacar conductos**
Extractores, climatización y salidas de humos pueden tener limitaciones.
- Elementos comunes**
No se pueden modificar sin acuerdo de la comunidad.

Consulta los estatutos de la comunidad y la normativa municipal antes de planificar la reforma.

4. PRESUPUESTO

CALCULA EL COSTE TOTAL REAL

- Obra**
Derribos, construcción, materiales y acabados.
- Honorarios**
Arquitecto, arquitecto técnico y dirección de obra.
- Licencias**
Tasas municipales y permisos necesarios.
- Impuestos**
IVA o ITP según el tipo de obra.
- Mobiliario y equipamiento**
Cocina, baños, armarios, iluminación, etc.
- Imprevistos**
Reserva un 10 % - 20 % para gastos no previstos.

Un presupuesto realista incluye todos los conceptos, no solo la obra, y un margen para imprevistos.

5. CUANTO ANTES, MEJOR

HAZ UNA SEGUNDA VISITA CON UN PROFESIONAL

- No pierdas tiempo**
Si el mercado está activo, la segunda visita debe realizarse cuanto antes.
- Visita con un técnico**
Un arquitecto o arquitecto técnico te ayudará a detectar posibilidades y límites.
- Informe de viabilidad**
Te dará una estimación más realista de costes, plazos y trámites.
- Toma una decisión informada**
Con esta información podrás negociar mejor y decidir con seguridad.

En un mercado competitivo, adelantarte con un análisis técnico puede marcar la diferencia.

ESQUEMA DE VIABILIDAD DE REFORMA

ANTES DE COMPRAR, COMPRUEBA LOS TRES PILARES



Una reforma bien estudiada suma valor a tu vida.

REGLA KOKO

El potencial de una reforma solo cuenta si es viable física, legal y económicamente. Si alguno de estos pilares falla, la reforma puede ser mucho más cara, más lenta o directamente no ser posible.



LA SEGUNDA VISITA PUEDE SER MAÑANA, NO LA SEMANA QUE VIENE

La velocidad no llega improvisando, llega preparado.

Tener claros tus objetivos, tu presupuesto y los profesionales de confianza te permite avanzar con agilidad y tomar decisiones seguras. Cada visita cuenta, y una buena preparación puede adelantar días o semanas en el proceso de compra.

Cuanto mejor te prepares, antes podrás saber si es tu casa.



1 ANTES DE BUSCAR

PON LAS BASES PARA AVANZAR RÁPIDO



- ✓ **Localiza un técnico de confianza**
Arquitecto técnico o aparejador que pueda acompañarte cuando lo necesites.
- ✓ **Define qué necesitas que revise**
Estado general, posibles reformas, instalaciones, estructura, etc.
- ✓ **Ten sus datos y disponibilidad**
Así podrás agendar visitas rápidamente cuando surja una buena oportunidad.
- ✓ **Prepara tu documentación**
Presupuesto, lista de dudas y criterios de valoración.

Un buen técnico ya localizado te da flexibilidad y te permite actuar rápido cuando aparece la vivienda adecuada.

2 EN LA PRIMERA VISITA

OBSERVA, TOMA NOTA Y DOCUMENTA



- ✓ **Haz muchas fotos**
De todas las estancias, detalles, instalaciones y zonas comunes.
- ✓ **Anota todas tus dudas**
Lo que veas, lo que no entiendas y lo que quieras que revise un técnico.
- ✓ **Observa el entorno**
Ruidos, orientación, luz, estado del edificio, vecinos, etc.
- ✓ **No necesitas decidir aún**
El objetivo es recopilar información para analizarla con calma.

Una primera visita bien aprovechada te ahorra tiempo después y permite una segunda visita mucho más productiva.

3 EN LA SEGUNDA VISITA

ACUDE CON EL PROFESIONAL ADECUADO



- ✓ **Lleva a tu técnico de confianza**
Revisará el estado real de la vivienda y detectará posibles problemas.
- ✓ **Si es necesario, suma un experto en reformas y presupuestos**
Arquitecto, estudio de reformas o constructor que pueda valorar la viabilidad y el coste.
- ✓ **Resuelve todas las dudas**
Aprovecha para comprobar lo que necesitas saber antes de decidir.
- ✓ **Valora con datos**
Con la información técnica y los presupuestos tendrás una visión realista de lo que implica la compra.

Una segunda visita con el equipo adecuado te da seguridad, evita sorpresas y te permite decidir con rapidez.

4 DESPUÉS DE ARRAS

ACUERDA EL ACCESO CON SENTIDO COMÚN



- ✓ **Habla con el vendedor**
Acuerda de forma clara y por escrito el acceso para mediciones, visitas de gremios y otros trabajos.
- ✓ **Propón un calendario razonable**
Define qué días y en qué horarios se podrá acceder a la vivienda.
- ✓ **Respetar la situación del vendedor**
La vivienda sigue siendo suya hasta la firma, y no existe un derecho automático de entrada.
- ✓ **Mantén una buena comunicación**
La colaboración y el respeto facilitan todo el proceso.

Un acceso bien pactado permite preparar la futura reforma o mediciones sin conflictos y mantiene una buena relación con el vendedor.

La clave no es ir más rápido, sino ir mejor preparado.

VELOCIDAD POR PREPARACIÓN

Mismos pasos, menos tiempo.

Más cerca de tu nueva vida.



Profesional localizado



Fotos y notas



Segunda visita con técnico



Acceso acordado tras arras



Las buenas prácticas técnicas (visitas, mediciones, revisión de instalaciones, presupuestos, etc.) dependen del acceso a la vivienda y de lo que se acuerde con el vendedor. Cada situación es diferente, y el alcance de las revisiones estará siempre condicionado por su disponibilidad y por lo pactado.



REGLA KOKO

Acortar no es saltarse comprobaciones. Es estar preparado para hacerlas bien y en el momento adecuado.

PIDE LA DOCUMENTACIÓN POR CAPAS

Pedir toda la documentación en el minuto uno puede generar fricción, desconfianza y retrasos. La due diligence debe ser por capas, adaptada a cada momento de la negociación.

Solicita primero la información que realmente puede cambiar tu decisión y ve profundizando según avances.



Paso a paso,
mejores decisiones
mañana.

La información
en su momento,
te da tranquilidad.

CAPA 1 · ANTES DE SEÑAL

INFORMACIÓN BÁSICA PARA DECIDIR SI SIGUES

-  **Identidad del vendedor/intermediario**
DNI/NIE o escritura de la sociedad, poderes en su caso, y datos de contacto verificables.
-  **Nota simple reciente (si está disponible)**
Titularidad, cargas, y descripción básica de la finca.
-  **Precio y condiciones**
Precio de venta, qué incluye, plazos y condiciones principales.
-  **Situación de ocupación**
Si la vivienda está libre, alquilada o con ocupantes, y en qué condiciones.
-  **Comunidad aproximada**
Importe mensual orientativo y si hay incidencias relevantes.
-  **IBI**
Importe anual aproximado y último recibo disponible.
-  **Superficie y incidencias relevantes**
Metros construidos y útiles, y posibles aspectos a tener en cuenta (ruidos, servidumbres, etc.).

Con esta información puedes valorar si la oportunidad encaja contigo y continuar con seguridad.

CAPA 2 · ANTES DE ARRAS

INFORMACIÓN DETALLADA PARA CONFIRMAR

-  **Título de la propiedad**
Escritura de compraventa y, si procede, escrituras posteriores (herencias, divisiones, etc.).
-  **Últimas tres actas de la comunidad**
Revisa acuerdos, obras, derramas y posibles litigios.
-  **Cuentas y presupuesto**
Últimas liquidaciones de gastos y presupuesto del ejercicio en curso.
-  **Derramas**
Si hay derramas aprobadas o previstas, importes y plazos.
-  **ITE / IEE (si aplica)**
Informe de Inspección Técnica del Edificio, obligatorio en muchos municipios.
-  **Certificado energético**
Etiqueta de eficiencia, válido y registrado.
-  **Estatutos (si afectan)**
Normas de la comunidad que puedan limitar el uso (alquiler, actividad, etc.).
-  **Arrendamiento (si existe)**
Contrato vigente, condiciones, duración y situación de los pagos.
-  **Reformas relevantes**
Licencias, documentos y garantías de obras importantes.

Esta capa te permite confirmar el estado real de la vivienda y evitar sorpresas antes de firmar el contrato de arras.

CAPA 3 · ANTES DE ESCRITURA

INFORMACIÓN FINAL PARA CERRAR CON SEGURIDAD

-  **Certificado de comunidad actualizado**
Emitted por el administrador, con la situación de la vivienda en los pagos y posibles deudas.
-  **Situación de cargas coordinada**
Nota simple actualizada y coordinación con el banco si hay préstamo.
-  **Recibos y referencias**
Últimos recibos de IBI, comunidad, suministros y cualquier gasto relevante.
-  **Documentación hipotecaria**
Oferta vinculante, condiciones finales y documentación para la firma.
-  **Medios de pago**
Justificación de origen de fondos según la normativa vigente.
-  **Certificados requeridos por notaría**
Certificados adicionales que solicite la notaría (empadronamiento, estado civil, representación, etc.).

Con toda la documentación revisada podrás firmar con tranquilidad y centrarte en tu nueva etapa.



NO TODO DOCUMENTO TIENE EL MISMO VALOR

Un documento puede estar bien presentado y, aun así, no darte toda la información. Lo importante no es solo tenerlo, sino entender qué significa y qué implicaciones tiene para ti.

- ☒ Comprueba la fecha de emisión.
- ☒ Verifica que corresponde al inmueble correcto.
- ☒ Revisa que está completo y es legible.
- ☒ Ante dudas, consulta con un profesional.



REGLA KOKO

Pide primero lo que puede cambiar tu decisión y profundiza por capas. La información adecuada en el momento adecuado te da poder de negociación.

La información bien ordenada también es una inversión.

REGISTRO, CATASTRO Y REALIDAD NO SIEMPRE COINCIDEN

Misma casa,
distintas fuentes,
más información.

La vivienda tiene una realidad física, una realidad legal y una realidad administrativa.

La nota simple, el Catastro y la realidad que ves en la visita pueden mostrar superficies y datos diferentes. Entender qué significa cada uno te ayuda a comprar con seguridad y evitar sorpresas.

Tu objetivo es conocer la situación legal desde el principio y comprobar que todo encaja con lo que vas a comprar.



Conocer
la situación hoy
evita problemas
mañana.

1. LA NOTA SIMPLE: TU MAPA DE PARTIDA

TE DA UNA VISIÓN CLARA DE LA SITUACIÓN LEGAL

	Titularidad	Quién es el propietario y qué porcentaje posee.
	Hipotecas	Si existen préstamos pendientes sobre la vivienda.
	Embargos	Si hay embargos u otras cargas que puedan afectar a la compraventa.
	Usufructos	Si otra persona tiene derecho a usar la vivienda aunque no sea la propietaria.
	Servidumbres	Derechos de paso u otras limitaciones de uso.
	Afecciones	Por ejemplo, afección fiscal por posibles plusvalías u otras cargas administrativas.
	Limitaciones	Protecciones, régimen de vivienda, uso turístico, limitaciones urbanísticas, etc.

La nota simple no sustituye a la escritura, pero es la mejor herramienta para conocer la situación y detectar posibles riesgos.

2. SUPERFICIES QUE PUEDES ENCONTRAR

CADA CONCEPTO MIDE ALGO DIFERENTE

	Útil	Superficie interior que realmente puedes usar (habitaciones, salón, cocina, baños, pasillos). No incluye muros.
	Construida privativa	Incluye la vivienda y sus muros. No incluye zonas comunes.
	Construida con comunes	Suma la parte proporcional de zonas comunes (portal, escaleras, ascensor, etc.). Es la referencia más habitual en anuncios.
	Escritura	La superficie que consta en la escritura de compraventa.
	Registro	La superficie que figura inscrita en el Registro de la Propiedad.
	Catastro	La superficie que consta en el Catastro. Puede no estar actualizada.
	Medida real	La superficie que resulta de una medición profesional actual. Puede diferir de las anteriores.

Distintas medidas,
un mismo hogar.
Entiende qué
significa cada una.



3. EL ERROR CLÁSICO DEL €/M²

NO SIEMPRE ESTÁS COMPARANDO LO MISMO

Muchos portales y estadísticas utilizan el precio por metro cuadrado construido, mientras que algunas personas calculan el precio por metro útil.

No compares
manzanas
con peras.

Ejemplo: una vivienda de 100 m² construidos puede tener solo 75 m² útiles. Si comparas su precio con otra usando metros útiles, parecerá mucho más cara de lo que realmente es.

Asegúrate siempre de comparar magnitudes equivalentes.

4. LOS COMUNES NO SON METROS INVENTADOS

TAMBIÉN SUMAN VALOR

Las zonas comunes (portal, escaleras, ascensor, patios, jardines, instalaciones, etc.) son parte del edificio, te pertenecen en proporción y tienen un coste de construcción, mantenimiento y seguro.

No son metros que te quiten, son espacios que también disfrutas y que hacen posible tu vivienda.

5. VIVIENDA ANTIGUA: DIFERENCIA NO SIGNIFICA FRAUDE

LAS MEDIDAS PUEDEN VARIAR

En viviendas antiguas es frecuente que la superficie real, la registral y la catastral no coincidan por reformas, criterios de medición distintos o actualizaciones pendientes.

Una diferencia razonable no suele ser un fraude, pero conviene entenderla y, si es importante, consultarla con un técnico o un notario.

COMPARATIVA DE DEFINICIONES

UN MISMO PISO, DISTINTAS SUPERFICIES

SUPERFICIE ÚTIL (espacio habitable)	CONSTRUIDA PRIVATIVA (con muros)	CONSTRUIDA CON COMUNES (vivienda + parte proporcional)	ESCRITURA (según documento)	REGISTRO (según inscripción)	CATASTRO (según datos catastrales)	MEDIDA REAL (según medición)
75 m²	90 m²	100 m²	98 m²	98 m²	95 m²	92 m²

Lo importante no es que todos los números sean iguales, sino saber qué significa cada uno.



REGLA KOKO

Compara siempre magnitudes equivalentes. Si un anuncio indica m² construidos, compara con m² construidos. Si es m² útiles, compara con m² útiles. Las decisiones informadas son las mejores.

Misma
información,
mejores
decisiones.

Conoce, compara y compra mejor.

Medir, analizar,
entender y decidir
con seguridad.

PLANIFICA
DECIDE
COMPRA
FIRMA
VIVE MEJOR

SI LOS METROS NO CUADRAN, NO LOS MEZCLES

Una diferencia de metros no siempre es un problema, pero puede afectar al valor, a la tasación y a la financiación si no se entiende bien su origen. Lo importante es analizar, no mezclar, y actuar con criterio.

Cada caso es distinto. Identifica la causa y valora sus consecuencias antes de tomar decisiones.



1. MIDE SI ES RELEVANTE

UN TÉCNICO TE DA LA RESPUESTA



Medición real

Un arquitecto, arquitecto técnico o profesional cualificado puede medir la vivienda y obtener su superficie real.



Analiza la diferencia

Te ayudará a determinar si se trata de un criterio de medición distinto, de un error en la documentación o de obras realizadas con posterioridad.



Informe técnico

Un plano y un informe claro te permiten entender el origen de la diferencia y sus posibles implicaciones.

Medir te da hechos. Entender la causa te da perspectiva.

2. NO USES EL '10 %' COMO TOLERANCIA

LA NORMATIVA DE TASACIÓN ES CLARA



Orden ECO/805/2003

Establece las normas de valoración para las tasaciones hipotecarias de inmuebles.



No existe una tolerancia general

La norma no fija un "10 %" como límite de diferencia admisible para todas las situaciones.



Depende del caso

La tasación analiza la superficie según criterios técnicos, la configuración y el uso del inmueble. Puede haber diferencias aceptables o no, según el contexto.

No hay un porcentaje mágico.
Lo importante es la justificación técnica.

3. LA TASACIÓN PUEDE PEDIR MÁS

EL TASADOR VALORA Y PUEDE LIMITAR LA SUPERFICIE



Comprobación de adecuación urbanística

El tasador puede solicitar que se verifique la legalidad o adecuación urbanística de las partes que no coinciden.



Puede limitar la superficie

Si una parte de la vivienda no consta en la documentación o no está regularizada, puede no incluirla en el valor de tasación.



Impacto en la financiación

Una menor superficie tasada puede reducir el valor del inmueble y, por tanto, el importe máximo de la hipoteca.



Justifica y documenta

Facilita todos los documentos disponibles (planos, licencias, escrituras, etc.) para agilizar el proceso.

Lo que no está correctamente documentado puede no contar en la tasación.

4. REGULARIZAR NO ES UN SOLO TRÁMITE

DEPENDER DEL ORIGEN Y PUEDE IMPLICAR A VARIOS ACTORES



TÉCNICO

Informe, planos y, si es necesario, proyecto.



CATASTRO

Actualización de la información catastral.



ESCRITURA

Modificación de la superficie en la escritura.



REGISTRO

Inscripción de los cambios.



COMUNIDAD

Consulta de estatutos y posibles acuerdos (si afecta a elementos comunes).



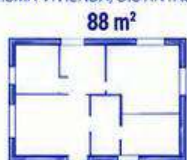
URBANISMO

Comprobación de licencias, legalidad y posibles regularizaciones.

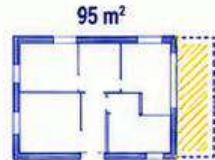
El proceso puede ser sencillo o complejo según la causa de la diferencia.
Asesórate y valora tiempos, costes y viabilidad.

EJEMPLO DE DIFERENCIA DE SUPERFICIE

MISMA VIVIENDA, DISTINTAS CIFRAS



Según Catastro



Medición real (técnico)

Una diferencia puede ser un error, una ampliación o un simple criterio de medición.

5. ANTES DE ARRAS SI DEPENDES DE HIPOTECA

ESTÚDIALO Y EVITA SORPRESAS



Verifica la situación

Si la financiación depende de la tasación, analiza la diferencia de metros antes de asumir un contrato de arras.



Valora el riesgo

Una tasación inferior a lo esperado puede afectar a tu capacidad de compra y ponerte en una situación difícil.



Negocia si es necesario

Si existe duda, puedes pactar condiciones en las arras (sujetas a la obtención de financiación, revisión de superficie, etc.).

Una buena decisión es la que se toma con toda la información.



REGLA KOKO

No asumas que toda diferencia es un fraude ni que es irrelevante. Analiza, contrasta y decide con información. Una diferencia de metros puede no tener importancia... o puede cambiar tu financiación.

Más información,
más tranquilidad
mañana.

HECHOS
INFORMACIÓN
SEGURIDAD
BUENAS DECISIONES

TRES ACTAS BIEN LEÍDAS PUEDEN DECIR MUCHO

Las actas cuentan
la historia del edificio
y adelantan su futuro.

Lo que hoy
se decide,
mañana se
paga.

La comunidad puede convertir una compra barata en una vivienda cara. Las actas reflejan decisiones tomadas, problemas recurrentes y gastos futuros que te afectarán como propietario.

Leer las actas te permite conocer el historial del edificio, anticipar derramas y entender cómo funciona la comunidad.

Una buena compra no solo depende del piso, sino de la salud de su comunidad.



¿QUÉ BUSCAR EN LAS ACTAS

ESTOS SON LOS TEMAS QUE MÁS IMPACTAN EN TU COMPRA



Obras de fachada, cubierta, ascensor, bajantes, patios, garaje

Revisa qué obras se han realizado, cuáles están previstas y en qué estado se encuentran.



Derramas aprobadas, presupuestos solicitados y pagos pendientes

Comprueba si hay derramas en curso, su importe, los plazos y si quedan pagos por realizar.



ITE / IEE desfavorable o reparaciones derivadas

Verifica si la inspección técnica fue desfavorable y qué actuaciones se han acordado o están pendientes.



Filtraciones, humedades, litigios, accesibilidad

Busca problemas recurrentes, demandas, quejas vecinales y actuaciones sobre accesibilidad (rampas, ascensores, etc.).



Morosidad importante

Revisa si hay propietarios con deudas significativas, cómo se gestionan y si están afectando al mantenimiento.



Limitaciones de uso, alquiler turístico y conflictos repetidos

Consulta si existen acuerdos que limiten ciertos usos, si se permite el alquiler turístico y si hay conflictos que se repiten.

Cada acta es una pieza del puzle. Juntas te muestran la realidad del edificio y sus próximos retos.



NO PIDAS DIEZ POR RUTINA

TRES SUELE SER SUFICIENTE

En la mayoría de los casos, las tres últimas actas (normalmente un año) te dan una visión clara y actual del estado de la comunidad.

Solo tiene sentido pedir más actas si hay un tema relevante en curso (una obra importante, una demanda, una derrama significativa, etc.).

Mejor calidad que cantidad. Tres bien leídas valen más que diez sin tiempo.



AUTOGESTIÓN NO ES MALA POR DEFINICIÓN

LO IMPORTANTE ES CÓMO FUNCIONA

Hay comunidades que se gestionan sin administrador y funcionan bien: tienen cuentas claras, reuniones periódicas y buena organización.

La autogestión no es un problema en sí, pero exige revisar con más detalle las actas, los acuerdos, los pagos y el estado de las cuentas.

Una comunidad implicada y bien organizada también es una buena señal.



PREGUNTA POR LO QUE TODAVÍA NO SE HA VOTADO

TAMBIÉN IMPORTA LO QUE ESTÁ EN EL AIRE

Pregunta si se están valorando obras, si hay presupuestos en estudio, si se ha hablado de futuras derramas o si existen propuestas que aún no se han votado.

Estos temas pueden convertirse en gastos importantes en los próximos meses, aunque todavía no aparezcan como acuerdos en las actas.

Lo que se comenta hoy puede ser una derrama mañana.



REGLA KOKO

El portal te enseña cómo está el edificio hoy, pero las actas te revelan lo que vendrá: las obras, los gastos y las decisiones que marcarán tu tranquilidad mañana.

Información hoy, tranquilidad mañana.



El portal te muestra el presente.
Las actas te muestran el futuro.



MIRA LAS CUENTAS Y LAS DERRAMAS ANTES DE FIRMAR

El certificado de deuda dice si el vendedor está al día. Las cuentas y las actas te ayudan a entender qué puede tener que pagar el futuro propietario.

Conocer la situación económica de la comunidad te da seguridad y te permite negociar mejor.



1. FONDO Y TESORERÍA

UNA COMUNIDAD SANA PLANIFICA Y TIENE COLCHÓN



Fondo de reserva

Por ley debe existir un fondo de reserva equivalente, como mínimo, al 10 % del último presupuesto ordinario.



Tesorería

Revisa el saldo actual en cuentas para valorar la salud económica de la comunidad.



Gastos previsible

Analiza el presupuesto del año en curso y las previsiones a medio plazo (mantenimiento, IES, mejoras, etc.).

Una buena tesorería y un fondo adecuado ayudan a afrontar imprevistos sin necesidad de derramas urgentes.

2. MOROSIDAD

CUANDO ALGUNOS NO PAGAN, TODOS LO NOTAN



Qué es

Son las cuotas impagadas por uno o varios propietarios.



Por qué importa

Una morosidad elevada puede desequilibrar las cuentas, obligar a subir cuotas o retrasar obras necesarias.



Qué revisar

Pregunta por el nivel de morosidad actual, las acciones de reclamación y su evolución en los últimos años.

Una comunidad con alta morosidad puede tener dificultades para mantener el edificio y generar gastos adicionales.

3. DERRAMAS: QUIÉN LAS PAGA

INFÓRMATE Y NEGOCIA CON CLARIDAD



Obra y motivo

Identifica qué obra se va a realizar y por qué (conservación, mejora, accesibilidad, etc.).



Importe total

Revisa el coste total de la derrama y la parte que corresponde a cada propietario.



Calendario de pagos

Comprueba los plazos, las fechas de pago y si existen fraccionamientos.



Negociación entre partes

El comprador y el vendedor pueden acordar por escrito cómo se reparte el coste de las derramas (las ya aprobadas o futuras, si procede).

Una derrama bien explicada deja de ser una sorpresa y se convierte en una decisión negociada.

4. CERTIFICADO DE COMUNIDAD

EL VENDEDOR DEBE ACREDITAR QUE ESTÁ AL DÍA



Qué es

Un documento del administrador que certifica si el vendedor está al día de sus obligaciones con la comunidad.



Cuándo se entrega

Debe aportarse en la firma de la escritura de compraventa, salvo que el comprador renuncie expresamente y por escrito.



Qué incluye

Indica si existen deudas y, en su caso, el importe. No suele detallar futuras derramas no vencidas.

El certificado protege al comprador frente a deudas previas, pero no sustituye el análisis de las cuentas y las actas.

5. NO EXONERES POR RUTINA

EL CERTIFICADO ES TU RED DE SEGURIDAD



No renuncies sin valorar

Renunciar al certificado puede impedirte reclamar deudas previas al vendedor.

Pide y revisa

Solicítalo siempre y comprueba que está actualizado y firmado por el administrador.



Negocia si es necesario

Si hay deudas, puedes negociar una retención en el precio o un acuerdo escrito con el vendedor.

Es un trámite sencillo que puede evitarte problemas y gastos inesperados.

EL PORTAL TE ENSEÑA EL PRESENTE. LAS ACTAS TE ENSEÑAN EL FUTURO.



Las actas te cuentan lo que viene.

El portal te muestra el día a día (recibos, pagos, comunicados). Las actas te permiten conocer las decisiones de la comunidad, las obras futuras, las posibles derramas y el tono de la convivencia.

Hoy cuentas, mañana decisiones.

EJEMPLO DE CUENTAS Y DERRAMAS

UN VISTAZO QUE AYUDA A ENTENDER LA SITUACIÓN

CONCEPTO	IMPORTE (€)	COMENTARIO
Saldo en cuentas	24.500	Tesorería actual de la comunidad.
Fondo de reserva	12.000	Equivale al 10 % del presupuesto.
Presupuesto anual	120.000	Gastos ordinarios del año en curso.
Morosidad actual	8.000	Cuotas pendientes de varios propietarios.
Derrama ascensor	36.000	Obra aprobada. 600 €/propietario.
Derrama fachada	48.000	En estudio. Prevista para 2027.

Las cifras te dan contexto. Las decisiones, tranquilidad.



REGLA KOKO

Haz la due diligence económica antes del punto en el que todavía puedas negociar. Revisar cuentas, actas y posibles derramas te da información, poder de negociación y tranquilidad.

Mismas casas, mejores decisiones.

COMUNIDADES
TRANSPARENTES
VIVIENDAS MÁS SEGURAS
PERSONAS MÁS TRANQUILAS

EL PORTAL TE ENSEÑA EL PRESENTE. LAS ACTAS TE ENSEÑAN EL FUTURO.

Un edificio bien
gestionado hoy,
más tranquilidad
mañana.

Las actas
cuentan
lo que viene.

La vivienda puede estar impecable, pero el edificio puede estar a las puertas de una gran derrama. Revisa la documentación de la comunidad y entiende su situación económica y técnica.

La salud del edificio también es tu inversión. Cuanta más información tengas hoy, menos sorpresas mañana.



1. 3 ACTAS COMO PRIMER FILTRO

LEE EL PASADO RECIENTE Y LO QUE ESTÁ EN CAMINO



Últimas 3 actas

Lee al menos las tres últimas actas para conocer los temas recurrentes, acuerdos y preocupaciones de la comunidad.



Junta extraordinaria

Solicita también, si existe, el acta de alguna junta extraordinaria reciente, sobre todo si trata de obras importantes, derramas o conflictos.



Presta atención

Fíjate en propuestas, votaciones pendientes y comentarios sobre el estado del edificio.

Las actas indican qué preocupa hoy a la comunidad y qué decisiones pueden generar gastos mañana.

4. CERTIFICADO FINAL

LLEGA EN LA FIRMA, PERO REvisa ANTES



Qué es

El certificado de deuda de la comunidad acredita que el vendedor está al corriente de pago de las cuotas.



Cuándo se entrega

Se entrega en el momento de la firma de la escritura de compraventa.



Haz tu análisis antes

La due diligence económica debe hacerse antes de firmar las arras, cuando aún puedes negociar, solicitar información adicional o incluso reconsiderar la compra.

El certificado final confirma la situación en la firma, pero tu análisis previo te da poder de negociación.

2. CUENTAS Y FONDO

LA SALUD ECONÓMICA DE LA COMUNIDAD



Presupuesto anual

Revisa el presupuesto en vigor para conocer las cuotas y los gastos previstos.



Gasto real

Compara el gasto real de los últimos ejercicios con el presupuesto para ver si hay desviaciones o gastos imprevistos recurrentes.



Morosidad

Solicita información sobre la morosidad actual y las acciones que se están tomando para su recuperación.



Fondo de reserva

Comprueba el saldo actual del fondo de reserva. Recuerda que el fondo de reserva pertenece a la comunidad, no se transfiere al comprador.

Unas cuentas saneadas y un fondo adecuado te dan margen y seguridad ante imprevistos.

3. ITE / IEE

EL ESTADO TÉCNICO TAMBIÉN IMPORTA



Qué es

La ITE (Inspección Técnica del Edificio) o el IEE (Informe de Evaluación del Edificio) valora el estado de conservación del edificio.



Resultado

Un informe favorable no significa que no existan trabajos de mantenimiento pendientes o recomendados.



Contrástalo

Compara las conclusiones de la ITE/IEE con lo que aparece en las actas y con las obras aprobadas o previstas.



Visión completa

La combinación de la inspección técnica y los acuerdos de la comunidad te da la visión real del estado del edificio.

Una ITE favorable es una buena señal, pero no sustituye a leer las actas y conocer las obras pendientes.

5. CUANTO MÁS PIDES, MÁS TARDA

PRIORIZA LO QUE REALMENTE IMPORTA



Pide con criterio

Solicita primero la información clave (actas, cuentas, ITE/IEE y certificado de deuda) y evita pedir documentos que no aporten valor real a tu decisión.



Prioriza

Céntrate en lo que puede cambiar tu decisión: obras previstas, situación económica, morosidad y estado técnico.



Sé realista

Cuanta más documentación solicites, más tiempo puede tardar en entregarse. Mantén un equilibrio entre información y agilidad en el proceso.

Pide lo necesario, con orden y criterio. La información clave te da seguridad sin frenar la operación.



El portal te muestra el hoy. Las actas te muestran el mañana.



REGLA KOKO

El portal te enseña cómo está el edificio hoy; las actas te revelan lo que vendrá. Revisa, pregunta y analiza antes de comprometerte.

Más información hoy, más tranquilidad mañana.

ITE, ESTATUTOS Y ELEMENTOS COMUNES CAMBIAN EL RIESGO

El edificio también tiene sus reglas. Conocer los estatutos, la situación de la ITE y el régimen de los elementos comunes te ayuda a evitar sorpresas, valorar mejor y comprar con más seguridad.

Revisa la documentación, haz preguntas y, si es posible, cuenta con un técnico.

ESTATUTOS
COMUNIDAD
ITE / IEE
ACTAS

Mismo edificio.
Mejores decisiones.

Conocer el edificio
hoy evita problemas
mañana.

KOKO
Edificios
con reglas,
vidas mejores.

1. ESTATUTOS Y NORMAS

MARCAN QUÉ SE PUEDE Y QUÉ NO SE PUEDE HACER



Usos de la vivienda
Pueden limitar el uso residencial, profesional o turístico.



Obras y reformas
Establecen qué obras están permitidas y qué necesitan autorización de la comunidad.



Cierre de terrazas
Pueden prohibir o condicionar el cerramiento de terrazas o balcones.



Alquiler turístico
Pueden limitar o prohibir el alquiler de corta duración.



Actividad
Pueden restringir actividades comerciales o profesionales en la vivienda o local.

Los estatutos son la ley del edificio.
Léalos antes de comprometerte.

2. PATIO, TERRAZA O CUBIERTA

NO TODOS LOS ESPACIOS SON IGUALES



Elemento común
Uso compartido por todos los propietarios.



Uso privativo
De uso exclusivo de una vivienda o local, pero sigue siendo común.



Anexo privativo
Forma parte de la vivienda y suele estar reflejado en la escritura y el registro.



Tolerancia de uso
Puede existir un uso tolerado durante años, pero no siempre da derechos.



Mantenimiento y reparaciones
Pueden variar según la causa de la desperfecto y si es elemento común, de uso privativo o anexo.



5. ITE / IEE SEGÚN NORMATIVA

DEPENDE DEL MUNICIPIO Y LA COMUNIDAD AUTÓNOMA



Obligatoriedad y plazos
La Inspección Técnica del Edificio (ITE) o el Informe de Evaluación del Edificio (IEE) dependen de la normativa local y autonómica (antigüedad, uso, etc.).



Qué revisa
Analiza el estado de conservación, accesibilidad y eficiencia energética.



Contrasta el resultado
Un resultado favorable debe comprobarse con las actas posteriores y el mantenimiento real del edificio.

Una ITE favorable es una buena señal, pero revisa también las actas, obras realizadas y el estado actual.

3. GARAJE Y TRASTERO

REVISA LOS DETALLES Y EVITA SORPRESAS



Un garaje bien revisado hoy, comodidad mañana.



Título y escritura
Comprueba que el garaje o trastero consta en la escritura y sus condiciones.



Identificación registral
Verifica su referencia registral y que coincide con la realidad.



Cuota
Revisa el coeficiente de participación y los gastos asociados.



Acceso
Comprueba el acceso, maniobra y limitaciones de uso.



Dimensiones reales
Confirma las medidas y que se ajustan a tus necesidades.



Límites de uso
Puede haber restricciones para el uso, la instalación de puntos de recarga de vehículo eléctrico u otros elementos.

4. ACCESIBILIDAD

MÁS QUE UN ASCENSOR



Escaleras previas
Comprueba si hay escalones antes de llegar al ascensor.



Anchuras y pasos
Revisa las dimensiones de pasillos, puertas y zonas comunes.



Entrada a cota
Valora si el acceso al edificio es a nivel o tiene barreras.



Tamaño de la cabina
Comprueba que la cabina permite el uso cómodo (silla de ruedas, carrito, etc.).



Recorrido real
Haz el recorrido completo desde la calle hasta la vivienda.



La accesibilidad real se comprueba paso a paso.

NO NECESITAS SUBIR A LA CUBIERTA PARA COMPRAR BIEN

LA DOCUMENTACIÓN Y UNA INSPECCIÓN TÉCNICA SUELEN DARTE INFORMACIÓN SUFICIENTE

- ☒ Revisa estatutos, actas y última ITE/IEE.
- ☒ Consulta planos y documentación del edificio.
- ☒ Analiza las respuestas del vendedor y de la comunidad.
- ☒ Si tienes dudas, encarga una inspección técnica.
- ☒ Solo en casos concretos será necesario acceder a zonas como la cubierta.

Con la información adecuada puedes valorar el estado del edificio sin necesidad de acceder a todas las zonas.



REGLA KOKO

El edificio tiene su propia normativa. Lee y entiende bien lo que estás comprando antes de dar cualquier paso. Menos sorpresas, más tranquilidad.

Mismo edificio,
mejores vecinos,
mayor tranquilidad.

Cada vivienda tiene su historia y sus reglas. Conócelas antes de firmar.

PLANIFICA
DECIDE
COMPRA
FIRMA
VIVE MEJOR

VPO, PROTECCIÓN E INQUILINOS EXIGEN OTRA CAPA

No todas las viviendas se rigen por las mismas reglas. Hay pisos protegidos, edificios con valor patrimonial y viviendas con inquilinos. En estos casos, una simple nota registral no basta para entender la realidad.

Identifica desde el principio si tu futura vivienda tiene algún régimen especial y revisa la información con más detalle y con el profesional adecuado.



VPO / VIVIENDA PROTEGIDA UN RÉGIMEN ESPECIAL CON SUS NORMAS

- Régimen aplicable**
Vivienda de Protección Oficial (VPO), precio tasado, régimen autonómico, calificación vigente.
- Plazo de protección**
Revisa si la vivienda sigue en régimen de protección y hasta cuándo.
- Precio máximo**
Comprueba el precio máximo de venta o de renta, según la normativa aplicable.
- Autorizaciones administrativas**
Puede requerirse autorización de la administración para vender o para el comprador.
- Derechos de tanteo y retracto**
La administración puede tener derecho preferente de adquisición.
- Requisitos del comprador**
Pueden existir límites de ingresos, residencia habitual u otros requisitos.
- Diferencias territoriales**
Las condiciones varían según la comunidad autónoma y la normativa vigente.

Una VPO no se compra como una vivienda libre. Infórmate de su régimen antes de dar cualquier paso.

PROTECCIÓN PATRIMONIAL / URBANISMO TU CASA PUEDE TENER VALOR HISTÓRICO

- Fachada y elementos comunes**
Puede haber exigencias de conservación, materiales y acopios autorizados.
- Estructura**
Revisa el estado de la estructura y posibles limitaciones para modificarla.
- Patios y elementos comunes**
Pueden estar protegidos y tener normas específicas de uso y conservación.
- Protección catalogada**
Comprueba si el edificio o la vivienda está catalogado (BIC, conjunto histórico, protección ambiental, etc.).
- Licencias y obras**
Si vas a reformar, verifica qué obras están permitidas y si necesitas licencias especiales.
- Limitaciones de uso**
Puede haber restricciones de uso, instalaciones (aire acondicionado, paneles, etc.) o cambios en la distribución.
- Consulta urbanística**
Revisa el planeamiento urbanístico y solicita, si procede, una cédula o informe municipal.

Reformar una vivienda protegida o catalogada sin conocer sus límites puede ser muy costoso. Consulta antes con un técnico.

SI HAY INQUILINO COMPRAS UNA VIVIENDA Y UN ALQUILER

- Contrato de arrendamiento**
Revisa la fecha de inicio, la duración y todas las condiciones.
- Renta y actualizaciones**
Comprueba el importe de la renta y cómo se actualiza (IPC u otro índice).
- Duración y prórrogas**
Analiza el plazo restante y las posibles prórrogas legales o pactadas.
- Fianza**
Verifica el importe de la fianza y dónde está depositada (organismo autonómico).
- Derechos de adquisición preferente**
El inquilino puede tener derecho de tanteo o retracto, según la ley.
- Efecto de la venta**
La venta no extingue el contrato; el inquilino mantiene sus derechos hasta que finalice.
- Situación de pago**
Solicita información sobre si el inquilino está al corriente de pago y de la comunidad.

Con inquilino, la vivienda ya tiene una historia en marcha. Conócela bien para tomar tu decisión.

SI DEBE ENTREGARSE LIBRE QUE NO SEA SOLO UNA PROMESA

- Acuerdo por escrito**
No des por hecho que se entregará libre. Debe constar en el contrato de compraventa.
- Fecha de entrega**
El acuerdo debe incluir una fecha concreta para la entrega de la posesión.
- Condición en el contrato**
Es recomendable que la entrega libre sea una condición del contrato, con consecuencias claras si no se cumple.
- Consecuencias**
Define qué ocurre si la vivienda no se entrega libre en la fecha pactada (resolución, penalización, retención de parte del precio, etc.).
- Comunicación al inquilino**
Asegúrate de que el inquilino está debidamente informado de la venta y de la obligación de entrega.
- Verificación final**
Antes de firmar, revisa la situación real y, si es posible, confirma con el inquilino o con documentación adicional.

Una futura entrega libre no es un hecho, salvo que esté claramente pactada por escrito.

CASO ESPECIAL = REVISIÓN ESPECIAL

- Cuando una vivienda tiene un régimen especial (VPO, protección patrimonial, inquilino, etc.), la rapidez no debe venir de aplicar reglas genéricas, sino de localizar desde el inicio al profesional adecuado (técnico, abogado, administrador con experiencia).

Cada caso tiene sus matices. El profesional adecuado te ayuda a verlos desde el principio.



REGLA KOKO

Cuando la vivienda tiene su propio régimen (protegida, catalogada, con inquilino, etc.), la revisión también cambia. Busca el asesoramiento específico que necesita cada caso.

Casos diferentes,
profesionales
adecuados,
mejores decisiones.

VALORA LA VIVIENDA QUE EXISTE, NO EL PRECIO DEL ANUNCIO

Una vivienda no vale lo que pide el vendedor ni lo que te gustaría pagar, sino lo que justifican las alternativas comparables y su coste total.

Analiza el mercado, compara con criterio y ten en cuenta todos los gastos. Así tomarás una decisión realista, segura y sin sorpresas.



€/M² CON COHERENCIA

COMPARA SIEMPRE MANZANAS CON MANZANAS



Misma definición de superficie

Utiliza la misma referencia (m² construidos o m² útiles) en todos los anuncios y en las estadísticas. No mezcles.



Revisa qué incluye

Comprueba si el precio incluye garaje, trastero u otros anexos, y compáralo en igualdad de condiciones.



Misma zona y tipología

Compara viviendas realmente comparables (misma zona, tipo, antigüedad y características similares).



Usa varias fuentes

Consulta portales, datos oficiales y operaciones reales si es posible.

Un €/m² solo tiene sentido si estás comparando viviendas equivalentes.

COSTE TOTAL

EL PRECIO DE COMPRA ES SOLO UNA PARTE



Impuestos

ITP (vivienda de segunda mano) o IVA y AJD (obra nueva), según la normativa vigente.



Gastos de compra

Notaría, registro, gestoría y tasación (si hay hipoteca).



Agencia (si aplica)

Honorarios de la agencia inmobiliaria, si corresponde.



Reforma y equipamiento

Obras, cocina, baños, mobiliario y electrodomésticos.



Mudanza

Transporte, embalaje y otros servicios.



Gastos de comunidad conocidos

Derramas aprobadas o previstas (ascensor, fachada, cubierta, etc.).

Calcula el coste total para saber realmente cuánto te va a costar la vivienda.

UNA VIVIENDA PUEDE MERECEER MÁS QUE OTRA

HAY FACTORES QUE JUSTIFICAN DIFERENCIAS DE PRECIO



Distribución

Una buena distribución aprovecha mejor el espacio y aporta comodidad.



Luz y orientación

Más luz natural y buena orientación aumentan el valor y reducen gastos.



Aislamiento y eficiencia

Mejor aislamiento térmico y acústico significa mayor confort y menor consumo.



Ascensor

La presencia de ascensor, especialmente en plantas altas, incrementa el valor.



Calidad del edificio

Estado general, materiales y mantenimiento de la finca son clave.



Terraza o espacios exteriores

Una terraza útil, balcón amplio o patio pueden marcar una gran diferencia.

El valor no está solo en los metros, sino en todo lo que la vivienda te aporta.

EJEMPLO DE VIVIENDAS COMPARABLES

MISMA ZONA, CARACTERÍSTICAS SIMILARES

CARACTERÍSTICA	COMPARABLE 1	COMPARABLE 2	COMPARABLE 3
Precio anuncio	280.000 €	305.000 €	260.000 €
Superficie (m ² const.)	75 m ²	82 m ²	70 m ²
Estado	Buen estado	Reformada	Para actualizar
Ascensor	Sí	Sí	No
Terraza / exterior	Balcón	Terraza (8 m ²)	No
Año de construcción	1998	2005	1980
€/m ² anunciado	3.733 €/m ²	3.720 €/m ²	3.714 €/m ²
€/m ² ajustado*	3.600 €/m ²	3.900 €/m ²	3.400 €/m ²

* €/m² ajustado: tiene en cuenta estado, planta, terraza, ascensor y otras diferencias.

Analiza varias viviendas comparables en la misma microzona para tener una referencia realista de valor.

Mismos datos, mejores decisiones.

DEL PRECIO AL COSTE REAL

EL COSTE TOTAL SIEMPRE ES MAYOR



A los impuestos, gastos y posibles reformas, el precio final puede aumentar entre un 8 % y un 20 %, según el caso.

ANTES DE OFERTAR

TEN CLARAS TRES CIFRAS



Precio bueno

Un precio atractivo según el mercado y las comparables.



Máximo razonable

El límite que estás dispuesto a pagar, considerando el valor y tu presupuesto.



Coste total final

Todo incluido: precio, impuestos, gastos, reformas y otros costes.

Con estas tres cifras podrás negociar con seguridad y evitar pagar de más.



CADA VIVIENDA ES ÚNICA

Los comparables te dan una referencia, pero no sustituyen tu análisis. Visita la vivienda, revisa todos los detalles y, si puedes, consulta con un profesional para valorar su verdadero potencial.

- ☒ Analiza al menos 3 comparables en la zona.
- ☒ Revisa el estado y las características de la vivienda.
- ☒ Calcula siempre el coste total.
- ☒ Toma la decisión con calma y con toda la información.



REGLA KOKO

El objetivo no es reducir todo a un €/m², sino entender por qué pagas más o menos. El valor está en la combinación de características, estado y coste total.

Mismo barrio, diferentes historias. Entiende el valor, no solo el precio.

Una oferta clara
transmite seriedad
y abre puertas.

PLANIFICA
DECIDE
COMPRA
FIRMA
VIVE MEJOR

HAZ UNA OFERTA CLARA Y EJECUTABLE

En un mercado competitivo, el vendedor valora mucho más que el precio. La certeza, la rapidez, la financiación y el número de condiciones también pesan, y pueden marcar la diferencia.

Una oferta bien planteada genera confianza, acelera la negociación y te acerca a tu nueva casa.



QUÉ AYUDA A QUE TE TOMEN EN SERIO PEQUEÑOS DETALLES, GRANDES DIFERENCIAS



Responde rápido

Demuestra interés y disponibilidad. La agilidad transmite seriedad.



Explica si necesitas hipoteca

Indica si necesitas financiación y cuánto trabajo bancario llevas adelantado (preaprobación, estudio, importe, etc.).



Propón un calendario realista

Plantea plazos de firma y entrega coherentes con tu situación y con la del vendedor.



Evita demasiadas condiciones

No introduces diez condiciones genéricas. Cuantas menos y más claras, mejor.



Trato correcto y profesional

Mantén un tono respetuoso y realista. Una buena comunicación facilita el acuerdo.

Una actitud seria, clara y respetuosa te diferencia de otros compradores y aumenta las posibilidades de éxito.

OFERTA EJECUTABLE INFORMACIÓN CLAVE PARA SER CREÍBLE



Precio ofrecido

Indica el importe propuesto.



Necesidad de hipoteca

Sí / No

Si la necesitas, indica el importe y el estado del estudio bancario.



Calendario propuesto

Fecha prevista de firma:

Fecha prevista de entrega:



Condiciones clave

Enumera solo las condiciones realmente necesarias.



Documentación pendiente

Indica qué documentos faltan (p. ej. tasación, aprobación bancaria, etc.).



Respuesta del vendedor

Aceptada / Contrapropuesta / En estudio

Fecha de respuesta:

Una oferta ejecutable es realista, completa y fácil de aceptar. Cuanta más información aportes, menos dudas y más confianza generas.

NO CONFUNDAS SIMPATÍA CON DERECHO

LO IMPORTANTE ES LA SOLIDEZ DE TU OFERTA



La claridad genera confianza

Ser directo, transparente y honesto te ayuda más que intentar agradar a toda costa.



La solvencia pesa más que la simpatía

El vendedor valora que puedas cumplir lo que ofreces.



El cumplimiento es clave

Lo importante no es caer bien, sino ser un comprador fiable que cumple plazos y condiciones.

La simpatía puede ayudar, pero lo que realmente cierra una operación es la claridad, la solvencia y el compromiso.

PUEDES OFRECER MÁS, PERO SABE POR QUÉ

SOLO SI TIENE SENTIDO PARA TI



Que encaje con tu valoración

Un precio más alto solo tiene sentido si la vivienda realmente lo justifica por sus características, ubicación o situación.



Que sea viable para tu financiación

Asegúrate de que el nuevo precio sigue siendo asumible con tu hipoteca y tu margen de seguridad.



Mira el coste total

Ten en cuenta impuestos, gastos, reformas y tu colchón. No te centres solo en el precio de compra.

Ofrecer más puede ser una buena estrategia, pero solo si sigue encajando en tus números y en tus objetivos.



REGLA KOKO

Una buena oferta no es solo la más alta, sino la más clara, creíble y ejecutable. El vendedor valora la seguridad de cerrar la operación tanto como el precio.

Ofertas realistas,
acuerdos que hacen
la vida real.



RESERVAR RÁPIDO NO ES FIRMAR UN CHEQUE EN BLANCO

Rapidez sí,
pero con cabeza.

La señal o reserva convierte una intención en un compromiso. Te da tiempo para comprobar la vivienda mientras la retiran del mercado, pero debes mantener tu protección básica.

Reserva con agilidad si lo necesitas, pero con información, condiciones claras y siempre por escrito.



1. QUIÉN RECIBE EL DINERO

ASEGÚRATE DE QUIÉN Y CÓMO LO GESTIONA

- Identidad del receptor**
Nombre o razón social, NIF/CIF, datos de contacto y actividad (inmobiliaria, promotor, etc.).
- Cuenta bancaria**
Debe estar a nombre del titular indicado. Desconfía de cuentas de particulares o en otros países sin justificación.
- Custodia del dinero**
Si lo gestiona una agencia, aclara en qué condiciones se mantiene la reserva y si se deposita en una cuenta específica.
- Si lo recibe una agencia**
En nombre de quién actúa (propietario, promotor, etc.) y según qué contrato o mandato. Pide que conste por escrito.

El dinero debe ir a quien tenga derecho a recibirlo y quedar reflejado con claridad en el documento de reserva.

2. CUÁNTO TIEMPO BLOQUEA

EL PLAZO DEBE SER REALISTA Y CON FECHAS

- Días o semanas**
Lo habitual son entre 7 y 30 días, según el tipo de vivienda y las comprobaciones necesarias.
- Fechas concretas**
Indica la fecha de inicio y la fecha de fin del periodo de reserva. Evita plazos vagos como "unos días".
- Posible prórroga**
Si puede ampliarse, establece las condiciones por escrito (importes adicionales, nuevo plazo, máximo, etc.).
- Exclusividad**
Durante el plazo, la vivienda debe retirarse del mercado y no ofrecerse a otros compradores.

Un plazo adecuado te da margen para comprobar sin perder la oportunidad. Que siempre queden las fechas por escrito.

3. QUÉ SE VA A COMPROBAR

DEFINE QUÉ INFORMACIÓN NECESITAS

- Nota simple**
Revisa la titularidad, cargas (hipotecas, embargos, etc.) y la descripción de la finca.
- Documentación esencial**
Escritura, referencia catastral, últimos recibos (IBI, comunidad), certificado energético y planos si existen.
- Situación de ocupación**
Confirma que la vivienda está libre o conoce claramente si hay inquilinos u ocupantes y en qué condiciones.
- Aspecto técnico**
Si el vendedor lo acepta, puedes realizar una visita técnica o solicitar un informe para comprobar el estado y posibles defectos.

La reserva sirve para comprobar que todo encaja: legal, técnico y económico. Si algo no se puede revisar, valora el riesgo.

4. QUÉ PASA SI FALLA

ACUERDA LAS CONSECUENCIAS

- Cuándo se devuelve**
Si las comprobaciones revelan problemas importantes (titularidad, cargas graves, ocupación no indicada, defectos relevantes, etc.).
- Cuándo se pierde**
Si te echas atrás sin causa justificada o no cumples las condiciones acordadas.
- Si el vendedor se retira**
Debe devolverse la señal íntegra. Puedes pactar una compensación adicional por daños.
- Cómo se formaliza**
Todo debe quedar por escrito en un documento de reserva o precontrato, con las condiciones de devolución y penalización.

Conoce de antemano qué ocurre en cada caso para evitar malentendidos y proteger tu dinero.

EN CINCO MINUTOS, AL MENOS ESTO

REVISAR QUE EL DOCUMENTO DE RESERVA INCLUYA

- Identidad del receptor**
Nombre, NIF/CIF y datos de contacto.
- Vivienda exacta**
Dirección completa y referencia si la hay.
- Precio acordado**
Importe total de la vivienda.
- Importe de la reserva**
Cantidad que entregas.
- Plazo**
Fecha de inicio y fin de la reserva.
- Condiciones**
Qué se va a comprobar y bajo qué condiciones.
- Destino de la reserva**
Cuenta y titularidad.
- Consecuencias**
Cuándo se devuelve, cuándo se pierde y qué ocurre si el vendedor se retira.

SI NO TE DEJAN COMPROBAR NADA

PERDER UNA VIVIENDA PUEDE SER LA DECISIÓN CORRECTA

- Si el vendedor o la agencia se niegan a facilitar la información básica, ponen excusas o te presionan para reservar sin poder comprobar nada, es una señal de riesgo.**

A veces, dejar pasar una vivienda es lo más inteligente. Si el riesgo no encaja en tu presupuesto o en tu tolerancia, es mejor seguir buscando.

No toda
oportunidad
es una buena
oportunidad.

REGLA KOKO

Reserva rápido si lo necesitas, pero nunca a ciegas. Información hoy, tranquilidad mañana.

Más información,
menos sorpresas.

Un paso importante
hoy para tu tranquilidad
de mañana.

PLANIFICA
DECIDE
COMPRA
FIRMA
VIVE MEJOR

LAS ARRAS FIJAN MUCHO MÁS QUE EL PRECIO

Cuando firmas las arras ya no tienes “una vivienda en revisión”, tienes un contrato. Te comprometes y el vendedor también.

Las arras fijan el precio y las condiciones principales de la compraventa, y establecen qué ocurre si alguna de las partes no cumple.

Entiende bien cada punto antes de firmar y resuelve todas tus dudas.



1. CONDICIÓN DE FINANCIACIÓN

PUEDES PROTEGERTE SI ESTÁ BIEN REDACTADA



Qué es

Es una cláusula que permite al comprador desistir si el banco no concede la hipoteca en las condiciones acordadas.



Puede no aceptarse

El vendedor puede rechazarla. Depende del mercado, del tipo de vivienda y de la situación de ambas partes.



Si la aceptan, concreta

Indica el plazo máximo para obtener la financiación, qué importe mínimo debe conceder el banco y qué condiciones se consideran válidas.



Prueba de denegación

Establece qué documentos debes aportar (por ejemplo, negativa del banco por escrito).



Consecuencias

Define claramente la devolución de las cantidades entregadas si no se obtiene la financiación en los términos pactados.

Una buena condición de financiación puede darte seguridad, pero solo si está bien definida por escrito.

2. SI NO LA ACEPTAN

ENTIENDE EL RIESGO Y ACTÚA CON PREVISIÓN



Conoce el riesgo

Si no hay condición de financiación, perder las arras puede ser una consecuencia real si no consigues la hipoteca.



Acelera el estudio bancario

Consulta con varios bancos cuanto antes y reúne toda la documentación necesaria.



Solicita la tasación cuanto antes

La tasación te dará una referencia del valor de la vivienda y ayudará en la negociación con el banco.



La tasación no garantiza el crédito

Aunque la tasación sea favorable, el banco puede no conceder la hipoteca por otros motivos (ingresos, estabilidad laboral, endeudamiento, etc.).

Si firmas sin condición de financiación, actúa rápido y con información. La prevención es tu mejor aliada.

3. ACCESO ANTES DE ESCRITURA

NO HAY UN DERECHO AUTOMÁTICO A ENTRAR



No es automático

Firmar las arras no da derecho a entrar en la vivienda tantas veces como quieras.



Visitas acordadas

Si necesitas que un técnico, un arquitecto o un profesional revise la vivienda, acuerda con el vendedor las visitas de forma razonable hasta la firma.



Respeto la situación actual

Si la vivienda está habitada, hay que coordinar horarios y ser respetuoso con los ocupantes.



Deja constancia

Es recomendable que las visitas pactadas queden reflejadas por escrito o por mensaje.

Las visitas previas te ayudan a resolver dudas, pero deben acordarse y ser razonables para ambas partes.

4. MUEBLES Y ELECTRODOMÉSTICOS

DEJA CLARO QUÉ SE QUEDA Y QUÉ SE RETIRA



Inventárialos

Indica en las arras qué muebles y electrodomésticos se incluyen en la compraventa (marca, modelo y estado si es relevante).



Lo que se retira

Especifica qué se llevará el vendedor para evitar malentendidos el día de la entrega de la vivienda.



Haz fotos

Si hay elementos de valor, adjunta fotos o un anexo al contrato.

Un inventario claro evita sorpresas y facilita una entrega de la vivienda sin problemas.

5. FECHAS REALISTAS

NO PROMETAS LO QUE NO CONTROLAS



Ten en cuenta todos los plazos

Si intervienen el banco, la tasación, la salida de un inquilino o la regularización de la vivienda, cada trámite puede llevar su tiempo.



No te comprometas en exceso

Evita fijar una fecha de firma que no dependa de ti. Es mejor una fecha realista que un retraso y un conflicto.



Revisa las prórrogas

Valora incluir la posibilidad de ampliar el plazo si surgen imprevistos justificados.

Una planificación realista reduce el estrés y aumenta las posibilidades de que todo llegue a buen término.

REGLA KOKO



Las arras distribuyen el riesgo entre comprador y vendedor. Antes de firmar, asegúrate de entender qué ocurre si falla una condición clave (por ejemplo, la financiación) y cómo se resuelve. Cuanta más claridad tengas hoy, menos problemas mañana.



USA LA TASACIÓN COMO PRUEBA, NO COMO ORÁCULO

Una valoración
realista hoy evita
problemas mañana.

La tasación hipotecaria es una valoración profesional que sirve al banco para conocer el valor de la garantía que va a financiar.

Puede ayudarte a detectar problemas de superficie, estado o mercado, pero no sustituye tu propia valoración ni la revisión de toda la documentación de la vivienda.

Úsala como una pieza más en tu análisis y toma decisiones con toda la información.



SI TASA POR DEBAJO

EL BANCO PRESTARÁ MENOS



Menor importe de préstamo

El banco suele financiar un porcentaje del valor de tasación, no del precio de compra.



Más ahorros necesarios

Tendrás que aportar una mayor entrada con tus propios fondos para cubrir la diferencia.



Negociación o ajuste

Puedes negociar el precio con el vendedor, aportar más ahorros o plantear otra estructura de financiación.

Una tasación inferior no significa que la vivienda no valga la pena, pero sí que necesitas un plan financiero más sólido.

SI HAY DISCREPANCIAS

CON SUPERFICIE, LEGALIDAD O USO



Revisión de superficie

El tasador puede solicitar más comprobaciones si la superficie real no coincide con la documentación.



Comprobación de legalidad

Puede revisar licencias, ampliaciones, obras o cambios de uso que no estén regularizados.



Aporta documentación

Facilita planos, licencias, certificados y cualquier documento que aclare la situación.



No lo dejes para el final

Resuelve las dudas cuanto antes. Evita sorpresas el día de la firma.

Las discrepancias se pueden solucionar, pero requieren tiempo y documentación. Anticípate.

LA TASACIÓN NO APRUEBA TU HIPOTECA

SON ANÁLISIS DIFERENTES



Valor de la garantía

La tasación determina el valor del inmueble como garantía para el banco.



Tu solvencia personal

El banco analiza tus ingresos, estabilidad laboral, deudas y perfil de riesgo.



Una cosa no implica la otra

Una tasación favorable no garantiza la aprobación de la hipoteca, ni una buena solvencia compensa una tasación muy baja.



Ambos son necesarios

Necesitas una tasación adecuada y un perfil financiero sólido.

La tasación y la aprobación de la hipoteca son piezas complementarias del mismo proceso.

PLAN B

TEN VARIOS BANKS EN ESTUDIO



Solicita 2 o 3 análisis

En mercados dinámicos, puede ser útil tener varios bancos estudiando tu perfil en paralelo.



Gana tiempo

Si una tasación sale baja o un banco no aprueba, otro puede ofrecerte una alternativa.



Compara condiciones

Podrás valorar diferentes porcentajes de financiación, plazos y condiciones.



Más seguridad

Tener opciones te da margen de negociación y evita que una sola decisión frene tu compra.

Un plan B bien preparado te da flexibilidad, te ahorra tiempo y te ayuda a negociar mejor.

DEL INFORME AL RESULTADO

UN PROCESO CON VARIAS ETAPAS



TASACIÓN

Un técnico visita la vivienda, analiza sus características y emite un informe con su valor.



BANCO

Recibe el informe de tasación y tu documentación financiera.



VALORACIÓN DE LA GARANTÍA

Analiza el valor de la tasación para determinar el importe máximo de préstamo.



ANÁLISIS DE TU SOLVENCIA

Estudia tus ingresos, deudas y perfil de riesgo.



RESULTADO

El banco decide el importe, las condiciones y si aprueba la hipoteca.



REGLA KOKO

Utiliza la tasación como una prueba y un contexto, no como un oráculo. Te da información objetiva sobre el valor de la garantía, pero no sustituye tu criterio, tu análisis ni la revisión de toda la documentación.

Más información,
mejores decisiones,
más tranquilidad.

CUANDO LLEGUE LA FEIN, COMPARA CONTRATOS

La oferta comercial da paso a la documentación vinculante. La FEIN (Ficha Europea de Información Normalizada), la FIAE y el resto de documentos deben leerse con la misma atención que el precio de la vivienda.

Son la base de tu hipoteca y recogen tus derechos, obligaciones y todos los costes.



COMPARA

REVISAR PUNTO POR PUNTO LA FEIN Y LA FIAE

- Tipo de interés**
Fijo, variable o mixto. Comprueba el tipo inicial, el índice de referencia y el diferencial.
- TAE**
Incluye todos los costes: intereses, comisiones, seguros y productos vinculados.
- Plazo**
Número de años y fecha estimada de vencimiento.
- Sistema de amortización**
Generalmente francés (cuota constante). Revisa cómo se reparte cada cuota entre intereses y capital.
- Pago inicial y escenarios**
Importe de entrada. Si el tipo puede variar, revisa los escenarios de subida de tipos que incluye la FEIN.
- Comisiones**
Gastos por amortización anticipada, novación o subrogación. Comprueba porcentajes, plazos y condiciones.
- Productos vinculados**
Seguros de hogar, vida u otros productos. Valora su coste real y si son obligatorios para mantener las condiciones.
- Impago y vencimiento anticipado**
Consecuencias en caso de impago y situaciones que pueden llevar al vencimiento anticipado del préstamo.
- Diferencias con la oferta**
Compara lo que te ofrecieron comercialmente con lo que realmente aparece en la FEIN. Si hay cambios, pide explicaciones.

Una comparativa detallada te ayuda a evitar sorpresas y a elegir la opción que mejor se adapta a tu situación real.

ACTA PREVIA CON EL NOTARIO

UN PASO OBLIGATORIO ANTES DE LA FIRMA



Antes de firmar la escritura de la hipoteca, se realiza un acta de transparencia con el notario.

El notario revisa contigo la FEIN, la FIAE y el resto de documentos, comprueba que entiendes las condiciones y resuelve tus dudas.

Es un trámite obligatorio, gratuito para ti, y te ofrece una capa adicional de seguridad.

Aprovecha la cita para preguntar todo lo que necesites. No hay preguntas pequeñas cuando se trata de tu vivienda.

NO FIRMES PORQUE YA LLEVAS MUCHO

LA PRISA NO ES BUENA CONSEJERA



Después de semanas de búsqueda, visitas y gestiones, es normal sentir la presión de cerrar cuanto antes. Pero el esfuerzo invertido no debe llevarte a firmar una hipoteca que no te convence.

La prisa y el coste emocional hundido no convierten una mala hipoteca en una buena decisión.

Tómate el tiempo necesario. Si algo no te encaja, es mejor parar y revisar que firmar con dudas.

EJEMPLO DE COMPARATIVA DE HIPOTECAS

MISMAS NECESIDADES, DOS OFERTAS DISTINTAS

CONCEPTO	OFERTA A (Tipo fijo)	OFERTA B (Tipo variable)
Importe del préstamo	180.000 €	180.000 €
Tipo de interés inicial	2,80% fijo	Euribor + 0,60%
TAE	3,12%	2,92%
Plazo	25 años	25 años
Cuota mensual (inicial)	829 €	716 €
Pago inicial (entrada)	20.000 €	20.000 €
Comisión de amortización	2% (primeros 10 años)	0,5% (primeros 5 años)
Comisión de subrogación	0%	0%
Productos vinculados	Seguro de hogar y vida	Seguro de hogar (o alternativa)
Coste total estimado	268.700 €	258.100 €

Las cifras te ayudan a comparar, la información a decidir.



No todas las hipotecas son iguales. Analiza el conjunto de condiciones, no solo la cuota mensual.

GUARDA LA DOCUMENTACIÓN

TE SERÁ ÚTIL DURANTE TODA LA VIDA DEL PRÉSTAMO

- Conserva la FEIN, la FIAE, la oferta vinculante, el contrato, el acta notarial y toda la documentación relacionada. Te serán útiles para futuras gestiones, reclamaciones o si decides cambiar de banco.



REGLA KOKO

Compara siempre los documentos finales y vinculantes, no solo la oferta comercial. La decisión correcta se basa en información completa y contrastada.

Buenas decisiones hoy, una vida mejor mañana.

HAZ UNA ÚLTIMA VISITA ANTES DE LA ESCRITURA

La vivienda que firmes debe ser la misma que viste y acordaste. Una última visita te permite comprobar que todo sigue como esperabas y resolver cualquier duda antes de la notaría.

Dedica tiempo a revisar con calma. Es tu tranquilidad y tu inversión.



1. LISTA DE COMPROBACIÓN EN LA ÚLTIMA VISITA

REVISAR ESTOS PUNTOS ANTES DE FIRMAR

- Estado general**
Comprueba que la vivienda está en las mismas condiciones que viste (acabados, suelos, paredes, ventanas, etc.).
- Elementos incluidos**
Verifica que se mantienen los elementos acordados (muebles, electrodomésticos, aire acondicionado, iluminación, etc.).
- Funcionamiento básico**
Prueba grifos, luces, enchufes, persianas, climatización, agua caliente y otros equipos relevantes.
- Lecturas de contadores útiles**
Anota las lecturas de agua, electricidad y gas para el cambio de titularidad.
- Ocupación según lo acordado**
Confirma que la vivienda está libre o con los ocupantes pactados y en la fecha acordada.

Si detectas cualquier diferencia, coméntala antes de la firma y solicita que se resuelva por escrito.

2. EN NOTARÍA RECONOCE TU PROPIA OPERACIÓN

REVISAR PUNTO POR PUNTO LA ESCRITURA

- Precio**
Comprueba que es el acordado y que coincide con lo pactado.
- Pagos anteriores**
Verifica los pagos realizados (arras, señal, etc.) y que se descuentan del precio final.
- Medios de pago**
Confirma cómo y cuándo se realiza el pago (transferencia, cheque, etc.).
- Gastos**
Revisa qué gastos asume cada parte (según la ley y lo pactado).
- Identidad**
Comprueba los datos de vendedor y comprador.
- Vivienda**
Verifica la descripción, dirección, referencia catastral y superficie.
- Anexos**
Asegúrate de que se incluyen los anexos acordados (planos, inventarios, acuerdos, etc.).
- Situación de arrendamiento**
Confirma si la vivienda está libre o arrendada, según lo pactado.
- Entrega de la posesión**
Revisa la fecha y las condiciones de entrega de llaves.

Lee con calma y pregunta todas las dudas.
Es tu operación y debes entenderla por completo.

3. CERTIFICADO DE COMUNIDAD UN DOCUMENTO OBLIGATORIO (SALVO RENUNCIA)

- Debe aportarlo el vendedor**
El vendedor debe entregar el certificado de la comunidad, que acredita que está al corriente de pago de las cuotas (salvo que renuncies expresamente a recibirlo).
- Debe coincidir con lo revisado**
Comprueba que los datos (comunidad, importe, periodos) son coherentes con lo que conocías.
- Pregunta si hay incidencias**
Si existe alguna reclamación o derrama aprobada, asegúrate de que se ha tenido en cuenta.

El certificado te protege frente a deudas de la comunidad y confirma la situación real del edificio.

4. CARGAS LA HIPOTECA DEL VENDEDOR SE CANCELA

- Cancelación económica**
Con el dinero de la compraventa se cancela la hipoteca del vendedor ante el banco. Se realiza el pago directo y se obtiene el documento de cancelación.
- Cancelación registral**
Después, se tramita la cancelación de la hipoteca en el Registro de la Propiedad. Tu notaría suele encargarse de gestionar este trámite.
- Comprueba que queda libre**
En la escritura debe constar que la vivienda se transmite libre de cargas (salvo las que asumas, si procede).

5. NO FIRMES UNA DIFERENCIA QUE NO ENTIENDAS

SI ALGO NO COINCIDE, DETÉN LA FIRMA Y ACLÁRALO

- Precio**
Cualquier variación debe estar justificada y acordada.
- Cuenta bancaria**
Verifica la cuenta de pago y evita cambios de última hora.
- Gastos**
Revisa que se aplican según lo pactado y la normativa.
- Poseción**
Confirma la fecha de entrega de llaves y el estado de ocupación.
- Anexos**
Asegúrate de que se incluyen todos los anexos acordados.

Si algo no te cuadra, pregunta, solicita aclaraciones y no firmes hasta entenderlo.



REGLA KOKO

En notaría, el notario comprueba la legalidad. Tú compruebas que es realmente tu operación y que la vivienda es la que acordaste. Una firma informada es una compra segura.

La firma de hoy,
tu hogar de
mañana.

EL NOTARIO CONTROLA LA LEGALIDAD. TÚ CONTROLAS QUE SEA TU OPERACION.

La firma en la notaría culmina el proceso de compra. Aquí se realiza el pago final, se firma la escritura y, si todo está correcto, recibes las llaves.

Revisa cada detalle, entiende cada cantidad y asegúrate de que todo queda por escrito.



1. PAGOS PREVIOS

REVISAR QUÉ SE HA PAGADO Y QUÉ QUEDA

-  **Confirma las cantidades**
Revisa el importe de la señal o arras entregada y que se descuenta del precio final.
-  **Comprueba los justificantes**
Asegúrate de tener los comprobantes de todos los pagos realizados (hasta el día de la firma).
-  **Que coincida con el contrato**
Las cantidades entregadas deben coincidir con lo pactado en el contrato de arras o en la documentación previa.

Lleva una relación de todos los pagos realizados para revisarlos con calma en la notaría.

2. PAGO FINAL

ASEGÚRATE DE CÓMO, CUÁNDO Y A QUIÉN

-  **Forma de pago**
Normalmente se realiza por transferencia bancaria o cheque bancario, según lo acordado.
-  **Importe exacto**
Verifica que el importe a pagar hoy coincide con el precio pactado, menos las cantidades ya entregadas.
-  **Beneficiario correcto**
Confirma el titular de la cuenta y revisa que los datos sean correctos antes de realizar la transferencia.

Pregunta todas las dudas sobre el pago y solicita el justificante. Tu tranquilidad empieza con una operación clara.

3. CANCELACIÓN DE CARGAS

SI EXISTE HIPOTECA DEL VENDEDOR

-  **Parte del precio a la entidad**
Si parte del precio se destina a cancelar la hipoteca del vendedor, debes entender el importe, el destinatario y cómo se realiza el pago.
-  **Justificante y documento**
Solicita el justificante del pago a la entidad y comprueba que se recoge en la escritura que la hipoteca queda cancelada.
-  **Cancelación registral**
Asegúrate de quién se encarga de tramitar la cancelación en el Registro de la Propiedad (normalmente el vendedor) y cuándo se realizará.

Si una parte del precio va al banco del vendedor, entiende bien el importe, el justificante y quién gestiona la cancelación registral.

4. VENDEDOR NO RESIDENTE

RETENCIÓN DEL 3 % CUANDO CORRESPONDA

-  **¿Cuándo se aplica?**
Si el vendedor no es residente fiscal en España, el comprador debe retener el 3 % del precio (salvo excepciones) y abonarlo a Hacienda.
-  **Se declara e ingresa**
La retención se presenta mediante el modelo 211 en un plazo determinado. El notario suele orientarte sobre el procedimiento.
-  **Justificante**
Guarda el justificante del pago para entregárselo al vendedor y para tus registros.

Si el vendedor no residente te indica que no aplica la retención, solicita su justificación por escrito.

5. LLAVES Y POSESIÓN

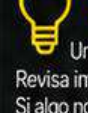
TU VIVIENDA, DESDE HOY

-  **Entrega de llaves**
Lo habitual es recibir las llaves en el mismo acto de la firma, una vez realizado el pago y firmada la escritura.
-  **Si no se entrega la posesión**
Si la posesión no se entrega hoy, debe quedar claramente indicado en la escritura la fecha de entrega y las condiciones.
-  **Estado de la vivienda**
Comprueba que se entrega en el estado acordado y, si es posible, realiza una última visita antes de firmar.

Si no recibes las llaves hoy, que la fecha y las condiciones de entrega queden por escrito.

LISTA DE COMPROBACIÓN FINAL

REVISAR ESTOS PUNTOS ANTES DE FIRMAR

-  **Importes correctos**
Verifica que todas las cantidades coinciden con lo pactado.
-  **Beneficiarios adecuados**
Comprueba a quién se paga cada cantidad (vendedor o entidad bancaria).
-  **Destino de cada cantidad**
Entiende para qué es cada pago (precio, cancelación de hipoteca, retención, etc.).
-  **Arras descontadas**
Confirma que las cantidades entregadas (señal o arras) se aplican al precio final.

REGLA KOKO

Una firma segura es una compra tranquila. Revisa importes, beneficiarios y destino de cada pago. Si algo no lo entiendes, pregunta y que quede por escrito. Tu hogar de mañana empieza con decisiones claras hoy.

GUARDA HOY LO QUE PUEDE AHORRARTE DINERO AL VENDER

La documentación de tu vivienda tiene valor. Lo que guardes hoy puede facilitar la venta, acelerar el proceso y ahorrarte dinero mañana.

Mantén un archivo ordenado, completo y siempre accesible. Una vivienda bien documentada transmite confianza y se vende mejor.



Tu documentación también construye tranquilidad.

Lo que hoy guardas, mañana te abre puertas.

1. CARPETA DE COMPRA

LA BASE DE TU VIVIENDA

-  **Escritura de compraventa**
Guarda una copia simple y la escritura inscrita en el Registro de la Propiedad.
-  **Impuestos (ITP, IVA y AJD)**
Conserva los justificantes de pago y modelos presentados.
-  **Notaría**
Guarda copias de la documentación firmada en la notaría.
-  **Registro de la Propiedad**
Conserva la nota simple y la escritura inscrita con su sello.
-  **Tasación**
Guarda el informe de tasación si la realizaste (especialmente con hipoteca).
-  **Hipoteca**
Conserva la oferta vinculante, el contrato y los justificantes de amortizaciones.
-  **Justificantes y certificados**
Guarda recibos, seguros, certificado energético y otros documentos.
-  **Planos**
Conserva los planos de la vivienda.
-  **Documentación comunitaria**
Estatutos, últimas actas, cuotas y certificados de estar al corriente.

Todo en una carpeta, físico o digital.
Orden hoy, tranquilidad siempre.

2. CARPETA DE OBRAS

LAS MEJORAS TAMBIÉN CUENTAN

-  **Presupuestos**
Guarda los presupuestos que recibiste antes de realizar las obras.
-  **Facturas**
Conserva todas las facturas detalladas de materiales y mano de obra.
-  **Pagos**
Guarda los justificantes de pago (transferencias, recibos, etc.).
-  **Licencias**
Conserva las licencias o comunicaciones previas si fueron necesarias.
-  **Proyectos**
Guarda los proyectos técnicos, memorias o certificados de fin de obra.
-  **Fotos**
Haz fotos del antes, durante y después. Ayudan a demostrar la calidad de las mejoras.

Las mejoras bien documentadas pueden aumentar el valor de tu vivienda y evitar dudas al vender.

3. ¿POR QUÉ ES IMPORTANTE?

TE AYUDA HOY Y TE BENEFICIA MAÑANA

-  **Acredita el valor de adquisición**
La escritura y los impuestos permiten determinar el valor de compra, clave para calcular la ganancia patrimonial.
-  **Diferencia mejoras de reparaciones**
Las facturas de obras ayudan a justificar qué son mejoras (que pueden aumentar el valor) y qué son simples reparaciones (que no se pueden deducir igual).
-  **Facilita la fiscalidad al vender**
Una buena documentación permite aplicar correctamente los impuestos y posibles exenciones, y evita problemas con Hacienda.

Una vivienda bien documentada se vende más rápido, con menos dudas y con mayor confianza.

4. DESPUÉS DE COMPRAR

NO TE OLVIDES DE ESTOS PASOS

-  **Cambio de titularidades**
Realiza el cambio de titular en luz, agua, gas, internet y otros suministros.
-  **Comunidad de propietarios**
Comunica el cambio de titular al presidente o administrador y mantén tus datos actualizados.
-  **Guarda la escritura inscrita**
Una vez inscrita en el Registro, conserva una copia. Es la prueba más sólida de tu propiedad.

CHECKLIST FINAL

- ☒ Tengo mi carpeta de compra completa.
- ☐ Guardo las facturas y licencias de obras.
- ☐ Conservo justificantes y certificados.
- ☐ He cambiado todas las titularidades.
- ☐ Tengo la escritura inscrita.
- ☐ Todo está ordenado y accesible.

Tu yo del futuro te lo agradecerá.



REGLA KOKO

No tires documentación por "antigua". Puede ser clave cuando vendas. Una carpeta completa te ahorra tiempo, dinero y preocupaciones.



Pequeños documentos, grandes ventajas.

Hoy un plano,
mañana tu hogar.

PLANIFICA
DECIDE
COMPRA
FIRMA
VIVE MEJOR

SI COMPRAS SOBRE PLANO, AÑADE OTRA CAPA DE PROTECCIÓN

Comprar una vivienda sobre plano puede ser una gran oportunidad: precios más ajustados, posibilidad de personalizar y viviendas más eficientes. Pero también implica riesgos. Por eso, infórmate bien, revisa toda la documentación y asegúrate de que tus derechos y tu dinero estén protegidos.

Más información hoy, más tranquilidad mañana.



1. PROMOTOR Y SUELO

ASEGÚRATE DE QUIÉN, QUÉ Y DÓNDE



Identidad del promotor

Comprueba quién promueve la vivienda, su trayectoria y solvencia. Consulta si tiene otras promociones finalizadas.



Titularidad o derecho sobre el solar

Verifica que el promotor es propietario del terreno o tiene un derecho suficiente para edificar.



Licencia de obra

Asegúrate de que la promoción cuenta con licencia de obra concedida por el ayuntamiento.



Situación registral

Revisa la nota simple del terreno para comprobar cargas, limitaciones y que la descripción coincide con el proyecto.

Un promotor solvente y un suelo en regla son la base de una compra segura.

2. MEMORIA DE CALIDADES

QUE LO PROMETIDO ESTÉ POR ESCRITO



Acabados

Revisa suelos, alicatados, pintura y calidades de cada estancia.



Instalaciones

Comprueba calefacción, aire acondicionado, fontanería, electricidad, telecomunicaciones, ventilación, etc.



Eficiencia energética

Valora la calificación energética y las soluciones de aislamiento.



Carpinterías

Revisa ventanas, persianas, puertas interiores y puerta de entrada (seguridad, materiales).



Equipamiento

Comprueba qué incluye la vivienda (cocina, armarios, sanitarios, etc.) y qué es opcional.

La memoria de calidades evita sorpresas. Exige que todo esté detallado y firmado.

3. CANTIDADES A CUENTA

TU DINERO TAMBIÉN DEBE ESTAR SEGURO



Cuenta específica

Las cantidades deben ingresarse en una cuenta especial y separada del promotor.



Concepto

En cada ingreso debe constar el concepto (vivienda, fase, etc.).



Justificantes

Guarda todos los comprobantes de pago.



Garantía de cantidades anticipadas

Por ley, el promotor debe garantizar todas las cantidades entregadas (con aval bancario o seguro) y entregarte el aval individual.

Tus pagos a cuenta tienen que estar garantizados. Si no te dan aval, no pagues.

4. ENTREGA

QUE TODO ESTÉ LISTO PARA ENTRAR



Licencias o actos de ocupación

Comprueba la licencia de primera ocupación o el acto equivalente según la comunidad.



Certificado final de obra

Asegúrate de que existe y coincide con lo ejecutado.



Boletines de instalaciones

Revisa los boletines de agua, electricidad, gas y telecomunicaciones.



Garantías

Conoce las garantías legales: 1 año (acabados), 3 años (instalaciones) y 10 años (estructura).



Zonas comunes

Comprueba que se entregan terminadas y según lo prometido.



Lista de defectos

En la entrega, anota por escrito cualquier defecto o pendiente.

5. REVISAR DESPERFECTOS ANTES DE INSTALARTE

UNA VISITA QUE PUEDE AHORRARTE PROBLEMAS



Visita de preentrega

Realiza una revisión detallada de la vivienda con un técnico de confianza (arquitecto o aparejador).



Comprueba acabados

Revisa suelos, paredes, techos, carpinterías, instalaciones, grifería, ventanas y el funcionamiento de todo.



Entrega un listado

Si detectas desperfectos, entrégalos por escrito y pide plazos para su subsanación.

Una revisión técnica hoy evita molestias mañana. No te instales hasta que esté todo bien.



REGLA KOKO

En una compra sobre plano, confirma promotor, licencia, aval de tus pagos, calidades, plazos y garantías. Revisa la vivienda con un técnico antes de firmar la entrega y no dudes en exigir por escrito todo lo acordado. Una buena prevención convierte la ilusión en tranquilidad.



CUÁNDO FRENAR, AUNQUE EL MERCADO VAYA DEPRISA

El mercado puede ir rápido, pero tu decisión debe ser tranquila y bien informada.

Hay señales de alerta que indican un riesgo importante. Si detectas alguna, detente, analiza con calma y busca asesoramiento profesional antes de continuar.

Comprar bien también es saber cuándo no.



JURÍDICO / TÉCNICO

SI ALGO NO ESTÁ CLARO O NO ES LEGAL, DETENTE



Titularidad o poder de venta no claros

El vendedor no es el titular registral, no tiene poder suficiente o hay varios propietarios sin acuerdo.



Cargas o embargos sin plan de cancelación

Existen cargas, embargos, usufructos u otras limitaciones y no hay un plan claro y por escrito para su cancelación antes de la firma.



Discrepancia de superficie

La superficie real no coincide con la registral o catastral y puede afectar a la tasación o a la financiación.



Obra estructural o cambio de uso sin confirmar legalidad

Hay reformas importantes, cambios de uso o ampliaciones sin licencias o sin confirmación de su legalidad.



Derrama muy relevante

Se comunica una derrama importante no prevista, oculta o con información contradictoria en las actas de la comunidad.



Reforma dependiente de fachada, estructura o comunes sin viabilidad comprobada

Tu proyecto de reforma depende de elementos comunes (fachada, estructura, patios, etc.) y no hay confirmación de que sea legal y viable.

Si la situación legal o técnica no está clara, puede generar grandes problemas en el futuro. Mejor parar y verificar.



FINANCIERO / CONTRACTUAL

SI EL DINERO O LAS CONDICIONES NO ESTÁN ASEGURADOS, DETENTE



Presión para transferir a cuenta no verificada

Te piden una señal, reserva o pago a una cuenta de un tercero o que no puedes verificar. Desconfía y detente.



Reservas o arras poco claras

El contrato de reserva o arras no explica qué ocurre si falla una condición esencial (financiación, tasación, revisión legal, etc.).



Hipoteca "preaprobada" tratada como definitiva

Te presentan una preaprobación de hipoteca como si fuera una concesión garantizada. La aprobación final depende de la tasación y del análisis completo del banco.



Propuesta de declarar un precio distinto

Te sugieren declarar un precio inferior al realmente pagado para ahorrar impuestos. Es ilegal y puede tener graves consecuencias.



Gastos o costes no explicados

No te detallan todos los gastos de la operación (impuestos, notaría, registro, gestoría, honorarios, etc.) o aparecen costes nuevos a última hora.



Plazos poco realistas o presión excesiva

Te presionan para firmar muy rápido, sin tiempo para revisar documentación, consultar al banco o asesorarte con un profesional.

Si no puedes confirmar las condiciones financieras o contractuales, no sigas. Un mal acuerdo puede costarte muy caro.



REGLA KOKO

No todo problema significa que debas abandonar la compra. Pero Sí debes frenar cuando el riesgo no se puede cuantificar o no se puede comprobar.



DETENTE, ANALIZA, CONSULTA

Si no puedes verificar la información, si te dan respuestas poco claras o si el riesgo es alto y no se puede controlar, lo más inteligente es parar. Siempre estarás a tiempo de retomar la compra cuando todo esté claro.

Frenar hoy también es avanzar.

FUENTES Y VERIFICACIÓN

BASE JURÍDICA Y TÉCNICA · 2/3

Esta guía se basa en fuentes oficiales y técnicas de referencia. Aquí tienes los principales organismos y normativas que hemos consultado para asegurar que la información sea rigurosa, actualizada y fiable.

Consulta siempre las fuentes originales para conocer el detalle completo y su última versión.



FUENTE OFICIAL

	Consejo General del Notariado notariado.org
	RD 390/2021 (Certificación energética) boe.es
	Ley 38/1999, de Ordenación de la Edificación (LOE) boe.es
	Agencia Tributaria sede.agenciatributaria.gob.es
	TRLRU / RDL 7/2015 (Texto Refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana) boe.es
	MITECO / SNCZI (Sistema Nacional de Cartografía de Zonas Inundables) miteco.gob.es
	Código Técnico de la Edificación (CTE) codigotecnico.org

POR QUÉ ES IMPORTANTE

Por qué es importante	Regula la compraventa, la escritura pública y los controles notariales. Aporta seguridad jurídica y garantiza la validez de los actos.
Por qué es importante	Establece el procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios, obligatoria en la compraventa y el alquiler.
Por qué es importante	Define el marco de la edificación, las responsabilidades de los agentes y las garantías en la construcción de viviendas nuevas.
Por qué es importante	Informa sobre los impuestos aplicables (IVA, ITP, AJD) y la retención del 3% para no residentes en la venta de inmuebles, cuando proceda.
Por qué es importante	Establece el marco estatal de las Evaluaciones de Edificios (IEE) y el régimen básico de la edificación, rehabilitación y regeneración urbana.
Por qué es importante	Ofrece la cartografía oficial de zonas inundables, fundamental para conocer el riesgo de inundación y valorar la ubicación de la vivienda.
Por qué es importante	Define las exigencias básicas de los edificios, incluyendo aspectos como la protección frente al radón, la envolvente y el rendimiento del edificio.



REGLA KOKO

Las fuentes oficiales son la base. Nuestras recomendaciones prácticas te ayudan a entender y aplicar la información, pero no sustituyen la consulta de la normativa vigente ni el análisis de tu caso concreto. Ante cualquier duda, revisa siempre la fuente original y, si lo necesitas, asesórate con un profesional.

Datos oficiales hoy,
mejores decisiones
mañana.

FUENTES Y VERIFICACIÓN

BASE JURÍDICA Y TÉCNICA · 1/3

Una buena decisión se apoya en información fiable. Aquí tienes las principales normas y organismos que sustentan la compra de vivienda, con una explicación sencilla de por qué son importantes.

Consulta siempre las fuentes oficiales y, si tienes dudas, asesórate con un profesional.



**Ley 49/1960,
de Propiedad Horizontal**
BOE. Legislación consolidada.

Por qué es importante

Regula la comunidad de propietarios. Define el certificado de deuda, las derramas, la afección de la vivienda al pago de gastos y el fondo de reserva. Te ayuda a conocer tus derechos y obligaciones en el edificio.



**Ley 29/1994,
de Arrendamientos Urbanos**
BOE. Legislación consolidada.

Por qué es importante

Regula los contratos de arrendamiento. Es clave si compras una vivienda arrendada, ya que establece los derechos del inquilino y la adquisición preferente en determinados casos.



Código Civil
BOE. Legislación consolidada.

Por qué es importante

Contiene las reglas generales aplicables a la compraventa. Incluye los contratos, las arras, el saneamiento por vicios ocultos y otras normas civiles que protegen a comprador y vendedor.



**Colegio de Registradores
de la Propiedad, Mercantiles
y de Bienes Muebles**
www.registradores.org

Por qué es importante

A través del Registro de la Propiedad puedes obtener la nota simple y la certificación registral. Te permite conocer la titularidad, las cargas y la situación jurídica de la vivienda.



Orden ECO/805/2003
BOE. Legislación consolidada.

Por qué es importante

Regula las normas de valoración de bienes inmuebles para finalidades financieras. Establece criterios de tasación y superficies comprobadas, clave en la concesión de hipotecas.



**Ley 5/2019,
de crédito inmobiliario**
BOE. Legislación consolidada.

Por qué es importante

Regula los contratos de crédito inmobiliario. Introduce la Ficha Europea de Información Normalizada (FEIN), la Ficha de Advertencias Estandarizadas (FIAE), refuerza la transparencia y establece el acta previa ante notario.



**Banco de España /
Cliente Bancario**
www.bde.es

Por qué es importante

Ofrece información y herramientas para el cliente bancario. Incluye guías sobre hipotecas, TAE, tasación, comisiones y simuladores, que te ayudan a comparar y entender mejor las condiciones de financiación.



REGLA KOKO

La información oficial es tu mejor aliada. Consulta siempre las fuentes, verifica que estén actualizadas y, si lo necesitas, pide asesoramiento profesional.

Con buenas fuentes,
mejores decisiones
para tu futuro.

FUENTES Y VERIFICACIÓN

MERCADO Y REFERENCIAS TÉCNICAS · 3/3

En esta guía diferenciamos entre normas vinculantes y referencias útiles del mercado y de carácter técnico. Las primeras son de obligado cumplimiento. Las segundas te aportan contexto, datos y criterios para decidir mejor.

Además, la normativa territorial y las características concretas de cada vivienda siempre importan. Consulta la administración competente y, si tienes dudas, asesórate con un profesional.

Datos hoy,
decisiones más claras
mañana.



IDAE

Eficiencia energética en la vivienda



Ofrece guías y recomendaciones sobre aislamiento, ventanas y otras mejoras de eficiencia energética, con consejos prácticos para reducir el consumo y ahorrar en la factura.

 idae.es

Ayuntamiento de Madrid – ITE/IEE

Consulta del estado del edificio



Permite consultar los resultados de la Inspección Técnica de Edificios (ITE/IEE) por dirección o número de expediente, con información sobre el estado de conservación del edificio.

 sede.madrid.es

Catastro

Descripción y superficies



Consulta la información catastral de un inmueble: descripción, uso, superficie y referencia catastral. Es una referencia útil para conocer las características registradas de la vivienda.

 catastro.hacienda.gob.es

idealista – ventas exprés, 1T 2026

Referencia de mercado



Informe de idealista sobre la velocidad de venta de viviendas en mercados con alta demanda. Te ayuda a contextualizar plazos y dinamismo del mercado, sin sustituir un análisis profesional.

 idealista.com/sala-de-prensa

Science of the Total Environment 686 (2019)

Referencia técnica



Estudio científico sobre los gradientes verticales de la contaminación del aire y cómo la geometría urbana influye en su distribución a distintas alturas de los edificios.

 doi.org/10.1016/j.scitotenv.2019.05.181

Journal of Environmental Sciences 124 (2023)

Referencia técnica



Investigación sobre perfiles verticales de contaminación en entornos urbanos y por qué no existe una planta "más limpia" para todos. Los niveles varían según la ciudad, la calle y la configuración del entorno.

 doi.org/10.1016/j.jes.2022.10.021

Normativa autonómica y municipal

Según la administración competente del inmueble



Las condiciones pueden variar según la comunidad autónoma y el municipio: vivienda de protección oficial (VPO), ITE/IEE, planeamiento urbanístico, patrimonio, usos turísticos, ITP/AJD y registros profesionales, entre otros. Consulta siempre la normativa aplicable en la administración competente de la ubicación de la vivienda.

 Sede de tu comunidad autónoma o ayuntamiento

Cada territorio
tiene sus reglas.
Infórmate siempre.



REGLA KOKO

No confundas un informe de mercado con una garantía legal. Los estudios y datos te orientan, pero no sustituyen el cumplimiento de la normativa ni la verificación de la situación real del inmueble. Contrasta siempre la información y, ante la duda, consulta con un profesional.

RECUERDA

Separa las referencias de mercado y técnicas de los requisitos legales. Los informes, estudios y datos te dan contexto, pero las normas aplicables y la situación concreta de la vivienda son las que determinan lo que realmente puedes hacer.



Con información
de calidad,
vives mejor.

COMPRAR BIEN ES SABER QUÉ RIESGO ACEPTAS.

Misma información
mejores decisiones.

Hoy un paso
más cerca
del hogar
que quieres.

Datos, documentos, técnica y
financiación para decidir con
rapidez sin comprar a ciegas.



MÁS INFORMACIÓN

Decisiones con datos,
no con suposiciones.



MÁS SEGURIDAD

Menos riesgos,
más tranquilidad.



MEJORES DECISIONES

Hoy para tu vida de mañana.



HOGARES MÁS FELICES

Personas, hogares,
mejores historias.

Un mejor
mañana empieza
con una buena
decisión hoy.



- ☒ Planificar
- ☒ Analizar
- ☒ Comparar
- ☒ Negociar
- ☒ Firmar
- ☒ Vivir mejor

Gracias por confiar en KOKO
en este viaje tan importante.

MÁS CONOCIMIENTO.
MÁS TRANQUILIDAD.
MEJORES HOGARES.

Descubre más guías,
consejos y recursos en
kokoproporcion.com

CONTINÚA SEGÚN TU SIGUIENTE PASO

Comprar una vivienda es solo una fase del camino. Tu próximo recurso depende de tu objetivo después de la compra: reformar, invertir, vender o simplemente gestionar la entrada.

En KOKO tienes guías, calculadoras, checklists y documentos para cada etapa, para que sigas tomando decisiones con información, tranquilidad y confianza.

Un mismo objetivo: que disfrutes de tu vivienda y hagas que tu dinero trabaje para ti.

La próxima
etapa también
cuenta.

Más
herramientas
para un mejor
mañana.



1. SI VAS A REFORMAR

CONTINÚA CON LA GUÍA KOKO PARA REFORMAR UNA VIVIENDA



-  **Presupuesto**
Cómo estimar costes realistas y prever imprevistos.
-  **Técnicos y licencias**
Qué profesionales necesitas y qué permisos son obligatorios.
-  **Contrato de obra**
Qué debe incluir y cómo protegerte.
-  **Pagos por hitos**
Cómo establecer un calendario de pagos seguro.
-  **Control y entrega**
Cómo hacer el seguimiento de la obra y la recepción final.

Una buena reforma aumenta el valor de tu vivienda y la calidad de tu vida.

2. SI HAS COMPRADO PARA INVERTIR

UTILIZA LA GUÍA KOKO PARA INVERTIR EN VIVIENDA



-  **Alquiler**
Cómo estimar la renta y la demanda en tu zona.
-  **Costes**
Qué gastos tendrás (impuestos, comunidad, mantenimiento, etc.).
-  **Financiación**
Cómo afecta la hipoteca a la rentabilidad.
-  **Riesgo**
Qué factores pueden afectar a tu inversión.
-  **Resultado neto**
Cómo calcular la rentabilidad real después de todos los gastos.

Una inversión bien analizada hoy, más libertad mañana.

3. SI TU ESTRATEGIA ES COMPRAR, REFORMAR Y VENDER

CONTINÚA CON LA GUÍA KOKO DE FLIPPING INMOBILIARIO



-  **Precio de compra**
Cómo encontrar oportunidades con potencial.
-  **Coste de la obra**
Cómo estimar y controlar el presupuesto.
-  **Tiempo**
Cómo planificar los plazos de forma realista.
-  **Financiación**
Cómo estructurar la inversión.
-  **Precio de venta**
Cómo analizar el mercado y fijar el precio.
-  **Impuestos**
Qué tributos afectan a la operación.

Analiza toda la operación en conjunto para conocer el margen real.

4. HERRAMIENTAS DE COMPRA

UTILIZA LAS HERRAMIENTAS KOKO PARA TOMAR MEJORES DECISIONES

-  **Calculadora de Gastos de Compra**
Estima todos los costes (impuestos, notaría, registro, gestoría, etc.).
-  **Calculadora de Hipoteca**
Simula tu cuota, compara escenarios y calcula tu capacidad de compra.
-  **Modelos KOKO de Reserva y Arras**
Utiliza modelos revisados y listos para completar.
-  **Checklist KOKO de Compra**
Revisa todo lo necesario en cada fase para no dejar nada importante.

EN LA VERSIÓN WEB

-  La versión web de esta guía ofrece acceso directo a todas las guías, calculadoras, checklists y documentos de KOKO para cada fase.

Todo en un mismo lugar,
cuando lo necesitas.



REGLA KOKO

Utiliza cada recurso específico solo cuando realmente te ayude a tomar tu próxima decisión. Más información es útil cuando te acerca a una mejor decisión, no cuando te abruma.