

¿CUÁLES SON LOS GASTOS A LA HORA DE VENDER?

A continuación se detallan los gastos más habituales en una operación de compraventa. No siempre aplican todos y, en algunos casos, pueden variar según lo que acuerden las partes.

1. HONORARIOS DE LA/S INMOBILIARIA/S

Si la operación se realiza a través de una inmobiliaria, se deben contemplar sus honorarios. El Colegio Profesional Inmobiliario sugiere un porcentaje, pero existe libertad de precios. El valor no se modifica si participa una o más inmobiliarias.

2. IMPUESTO DE SELLOS

Es un impuesto municipal que se aplica sobre la escritura de compraventa. En Capital Federal, la alícuota es del 2,7% del valor de escrituración y se paga a medias entre la parte compradora y la parte vendedora (1,35% cada una). Están exentas las ventas de hasta \$226.100.000 que tengan por objeto una vivienda única, familiar y de ocupación permanente. Si se trata de una compra para vivienda única y el valor supera ese monto, solo se abona el 3,5% sobre el excedente.

3. GASTOS DE ESCRITURACIÓN

(Gastos administrativos como inscripciones, certificados y folios) Según el Código Civil y Comercial, la parte vendedora abona los gastos previos a la escritura y la parte compradora los posteriores. En general, representan entre el 0,5% y el 1% para cada una de las partes.

Vendedor

4. ESTUDIO DE TÍTULOS

Es la revisión de los antecedentes legales del inmueble para verificar que esté en condiciones de venderse. Generalmente lo abona la parte vendedora, salvo que se pacte lo contrario.

5. IMPUESTO A LA GANANCIA CEDULAR

Es un impuesto nacional que paga siempre la parte vendedora. Las personas físicas lo abonan únicamente si el inmueble fue adquirido luego del 01/01/2018, con una alícuota del 15% sobre la ganancia obtenida.

Si el vendedor es una SA, SRL o fideicomiso, la alícuota es del 30%.

Comprador

6. HONORARIOS DE LA ESCRIBANÍA

Corresponden a la confección y autorización de la escritura y son abonados en su totalidad por la parte compradora. Hay libertad de precios, pero suelen estar entre el 1% y el 2% (más IVA si es que corresponde).

Casos excepcionales

7. ESCRITURA DE HIPOTECA

Si la parte compradora adquiere el inmueble con un crédito hipotecario, deberá abonar al escribano interviniente aproximadamente 0,5% (más IVA en caso de que corresponda) sobre el monto total del préstamo.

8. CONSTITUCIÓN DE FONDO DE RESERVA

(Exclusivo para departamentos a estrenar)

Es del 0,5% y suele ser abonado por la parte compradora (con previo acuerdo entre las partes).

9. IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Es un impuesto nacional que aplica exclusivamente en viviendas a estrenar.

Generalmente está incluido en el precio.

De no ser así, la alícuota es del 10,5% para personas físicas o del 21% para personas jurídicas.

Inmobiliaria

10. INFORMES

Incluyen los informes de dominio, titularidad e inhabilitación. Los debiera abonar la inmobiliaria.

Antes de comenzar una negociación, es recomendable solicitar al escribano interviniente una proforma de gastos, para poder analizar los costos con anticipación. La proforma es orientativa y los valores pueden variar según cada operación.

[Hacé click acá y envíanos un mensaje](#)

¿CÓMO ES EL PROCESO DE COMPRA DE UNA PROPIEDAD?

RESERVA DE LA PROPIEDAD

Se firman tres copias y el corredor inmobiliario debe exhibir la siguiente documentación (copias simples, no originales): escritura, DNI de los propietarios, liquidación de expensas, boletas de ABL y AySA, e informes de dominio e inhabilitación. Si aplicase: reglamento de copropiedad; plano de subdivisión; declaratoria de herederos; poder; donación; etc. Será entregada con la aceptación.



NEGOCIACIÓN

Entre la reserva y su aceptación, debieran negociarse todas las variables (no solo el precio de cierre).

ACEPTACIÓN DE LA RESERVA

Una vez negociadas exitosamente todas las variables, la parte propietaria firma su conformidad con respecto a tu oferta.

RECHAZO DE LA RESERVA

Si no se llega a un acuerdo en cualquiera de las variables negociadas, el corredor inmobiliario debe reintegrar el monto total de la reserva a la parte interesada.

REFUERZO DE LA PROPIEDAD

Suele ser de entre el 5% y 10% del precio de cierre de la propiedad. Una vez firmado este documento ya no pueden cambiarse las condiciones negociadas. Este documento motiva a ambas partes a no retirarse de la operación.

ACEPTACIÓN DEL REFUERZO

RECHAZO DEL REFUERZO

Si alguna de las partes se arrepiente luego de firmado el refuerzo, perderá los montos entregados y deberá hacerse cargo de los honorarios inmobiliarios correspondientes.

BOLETO O CESIÓN DE DERECHOS

Una vez conformado el refuerzo, se puede ir directo a la escritura o puede haber boleto o cesión de derechos previo a la instancia de escrituración. Vos, como comprador, deberías garantizarte que tu escribanía realice el estudio de títulos previo a la firma del boleto o de la cesión de derechos.

ESCRITURA TRASLATIVA DE DOMINIO

Es el acto mediante el cual el escribano, en presencia de las partes vendedora y compradora o de sus representantes, instrumenta la venta de la propiedad. Una vez firmada la "Escritura" queda perfeccionada la venta. Este es el único documento que transmite el dominio de la propiedad.