



MARBELLA  PROPIEDADES

COMPRAR PROPIEDAD EN MARBELLA

GUÍA COMPLETA PARA COMPRADORES
INTERNACIONALES (2026)

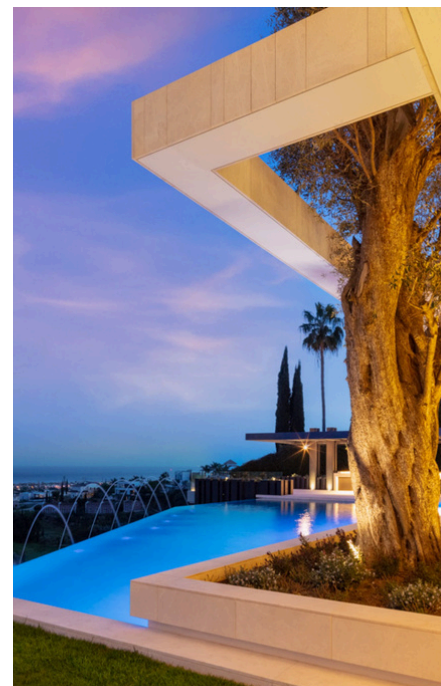
MARBELLA
PROPIEDADES



MARBELLA
PROPIEDADES

CONTENIDO

- 1 Bienvenida
- 2 ¿Por qué comprar en Marbella?
- 3 Mejores zonas para invertir
- 4 Proceso de compra paso a paso
- 5 Costes e impuestos
- 6 Rentabilidad de la inversión
- 7 Actualización sobre la Golden Visa
- 8 La importancia de trabajar con un asesor inmobiliario local
- 9 ¿Se puede comprar una propiedad desde el extranjero?
- 10 Una excelente decisión





MARBELLA
PROPIEDADES

BIENVENID@

Es un placer darte la bienvenida a esta guía sobre la compra de propiedades en Marbella.

Dentro de estas páginas encontrarás no solo información, sino también experiencia real, dedicación y un enfoque muy personal para entender este mercado. Marbella no es solo un destino, es un estilo de vida, una inversión en calidad de vida y, a menudo, una decisión que marca el inicio de una nueva etapa.

A lo largo de los años, he tenido el privilegio de acompañar a clientes internacionales en este proceso, y entiendo que cada compra es única. Por ello, el objetivo de esta guía es ayudarte a navegar cada paso, anticipar los detalles clave y tomar decisiones seguras y bien informadas.

Espero que esta guía sea el comienzo de un viaje emocionante y de una excelente decisión.

Ivonne González Nájera
Fundadora

www.marbellapropiedades.com



2.-¿POR QUÉ COMPRAR EN MARBELLA?

Marbella se ha consolidado como uno de los mercados inmobiliarios más atractivos de Europa. Su combinación de clima mediterráneo, estilo de vida de lujo, seguridad jurídica y una fuerte demanda internacional ha convertido a la ciudad en un destino clave tanto para compradores de segunda residencia como para inversores inmobiliarios.

En 2026, el mercado continúa mostrando una notable solidez. Compradores procedentes de Reino Unido, Francia, países nórdicos, Oriente Medio y Estados Unidos siguen considerando Marbella y la Costa del Sol como uno de los lugares más seguros y exclusivos para adquirir propiedad.

Si está considerando comprar una propiedad en Marbella, esta guía le ayudará a entender el proceso, las zonas más interesantes y el potencial de inversión.

¿Por qué comprar propiedad en Marbella?

Marbella destaca dentro del mercado inmobiliario europeo por varios factores clave.

1. Demanda internacional constante

Más del 85% de las compras en el segmento de lujo en Marbella corresponden a compradores internacionales. Esto genera un mercado dinámico y altamente líquido.

Los perfiles más habituales incluyen:

- compradores de segunda residencia
- inversores inmobiliarios
- empresarios internacionales
- familias que buscan residir parte del año en la Costa del Sol

Esta diversidad de demanda aporta estabilidad al mercado.



MARBELLA
PROPIEDADES

2. Mercado inmobiliario resiliente

El mercado inmobiliario de Marbella ha demostrado históricamente una gran capacidad de recuperación incluso en ciclos económicos complejos.

Las zonas prime mantienen una alta estabilidad gracias a:

- oferta limitada de suelo
- demanda internacional sostenida
- posicionamiento global de Marbella como destino de lujo

En muchas zonas prime, la revalorización media anual se sitúa entre el 6% y el 10% a largo plazo.

3. Estilo de vida único en Europa

Marbella ofrece una combinación difícil de encontrar en otros destinos:

- más de 320 días de sol al año
- campos de golf de primer nivel
- puertos deportivos exclusivos
- restaurantes con estrella Michelin
- colegios internacionales
- seguridad y alta calidad de vida

Esto hace que muchos compradores no solo inviertan, sino que utilicen la propiedad durante parte del año.



3.- MEJORES ZONAS PARA COMPRAR PROPIEDAD EN MARBELLA



No todas las zonas ofrecen el mismo perfil de inversión o estilo de vida. Elegir correctamente la ubicación es uno de los factores más importantes.

Golden Mile

La Golden Mile es una de las zonas más exclusivas de Europa.

Ubicada entre Marbella centro y Puerto Banús, concentra algunas de las villas más prestigiosas del mercado.

Características:

- proximidad al mar
- villas de lujo
- urbanizaciones privadas
- alta demanda internacional

Precios aproximados:

- apartamentos de lujo: desde 900.000 €
- villas exclusivas: entre 4M € y 25M €

Es una zona ideal para compradores que buscan prestigio, seguridad y preservación patrimonial.

Puente Romano

Una de las ubicaciones más icónicas y demandadas en primera línea de playa en Marbella, situada en pleno corazón de la Milla de Oro.

Características principales:

- Acceso directo a la playa
 - Restaurantes y beach clubs de primer nivel
 - Apartamentos de lujo y residencias exclusivas
- Estilo de vida vibrante con demanda durante todo el año

Precios aproximados:

Apartamentos de lujo: desde 2M €

Residencias premium: 3M € – 10M €+

Ideal para compradores que buscan un estilo de vida en primera línea de playa, alta demanda en alquiler y una de las direcciones más prestigiosas de Marbella.

Sierra Blanca y Cascada de Camoján

Estas zonas se sitúan en la parte alta de la Golden Mile.

Son consideradas ultra-prime dentro del mercado de Marbella.

Características:

- urbanizaciones cerradas
- seguridad privada
- vistas panorámicas al mar
- villas contemporáneas de gran tamaño

Precios aproximados:

- villas desde 5M € hasta más de 30M €

Este mercado está dirigido a compradores de muy alto poder adquisitivo.

Nueva Andalucía – Golf Valley

Nueva Andalucía es conocida como el Valle del Golf de Marbella.

Aquí se encuentran algunos de los campos de golf más prestigiosos de la Costa del Sol.

Ventajas:

- proximidad a Puerto Banús
- villas modernas con vistas al golf
- alta demanda de alquiler
- excelente liquidez en el mercado

Precios aproximados:

- apartamentos: 500.000 € – 1.5M €
- villas: 2M € – 10M €

Es una zona muy atractiva tanto para uso personal y vivir durante todo el año como para inversión.

Marbella Este: crecimiento, playas y nuevas oportunidades de inversión

Marbella Este se ha consolidado en los últimos años como una de las zonas con mayor crecimiento dentro del mercado inmobiliario de Marbella. Situada entre el centro de Marbella y el límite con Mijas Costa, esta área combina amplias playas, urbanizaciones consolidadas y nuevas promociones de alta calidad.

Muchos compradores internacionales están descubriendo Marbella Este como una alternativa muy interesante a las zonas más céntricas, especialmente por su equilibrio entre calidad de vida, precios y potencial de crecimiento.

Además, la zona ofrece un entorno más tranquilo, rodeado de naturaleza y campos de golf, sin renunciar a una buena conexión con el centro de Marbella.



Los Monteros y Río Real

Los Monteros es una de las urbanizaciones más prestigiosas del este de Marbella. Conocida por sus villas de lujo y su cercanía a una de las mejores playas de la zona, sigue siendo un destino muy demandado por compradores internacionales. Muy cerca se encuentra Río Real, una zona residencial elegante situada alrededor de uno de los campos de golf más conocidos de Marbella.

Características principales:

- proximidad al centro de Marbella (menos de 10 minutos)
- urbanizaciones privadas
- villas de lujo y apartamentos amplios
- acceso a playa y golf

Precios aproximados:

- apartamentos: 600.000 € – 1.500.000 €
- villas: 2M € – 8M €

Bahía de Marbella y Las Chapas

Bahía de Marbella y Las Chapas son zonas muy valoradas por compradores que buscan propiedades cerca del mar en urbanizaciones consolidadas.

Aquí predominan:

- villas familiares
- urbanizaciones privadas
- acceso directo a playas amplias y tranquilas

Estas áreas destacan por su ambiente residencial y su proximidad a algunos de los beach clubs más conocidos de Marbella.

Precios aproximados:

- apartamentos: 500.000 € – 1.200.000 €
- villas: 1.5M € – 6M €

Marbesa y las zonas de playa

Las zonas de playa como Marbesa, Elviria o Carib Playa han ganado gran popularidad en los últimos años.

Estas urbanizaciones ofrecen:

- villas junto al mar
- parcelas independientes
- restaurantes y beach clubs
- un ambiente relajado muy apreciado por compradores internacionales

La escasez de suelo cerca de la playa ha impulsado los precios en estas áreas.

Precios aproximados:

- villas cerca del mar: 1.8M € – 5M €
- apartamentos: 450.000 € – 900.000 €



Cabopino y su puerto deportivo

Cabopino es uno de los enclaves más pintorescos del este de Marbella. Su pequeño puerto deportivo y sus dunas protegidas crean un entorno natural muy atractivo.

La zona está experimentando un crecimiento notable gracias a nuevas promociones modernas con vistas al mar.

Advantages of Cabopino:

- marina
- natural beaches
- new luxury developments
- good connection with Marbella and Málaga

Approximate prices:

- new build apartments: €600,000 – €1,400,000
- penthouses with sea views: €1M – €2.5M

Altos de los Monteros and new developments

Altos de los Monteros is one of the areas with the most recent development. Located in the upper part of Marbella East, it offers panoramic sea views and new contemporary architecture developments.

One of the most well-known projects in this area is the large residential development known as Torre Real, which reflects the growth of this part of Marbella.

Advantages of the area:

- more competitive prices than Golden Mile
- modern developments
- spectacular Mediterranean views
- strong appreciation potential

Approximate prices:

- new build apartments: €400,000 – €900,000
- penthouses: €700,000 – €1.8M

Estepona Este como area emergente

Nueva Milla de Oro

En los últimos años, **Estepona Este** se ha consolidado como una de las zonas con mayor crecimiento, conocida como la **Nueva Milla de Oro**, y siguiendo los pasos de su vecina Marbella avanza rápidamente a colocarse entre las mejores zonas de la Costa del Sol, con nuevos desarrollos, excelentes campos de golf, colegios internacionales y a tan solo minutos de Puerto Banús.

Ventajas:

- nuevos desarrollos modernos
- precios más competitivos que Marbella
- proximidad a la playa
- buen potencial de revalorización

Precios aproximados:

- apartamentos de obra nueva: 450.000 € – 900.000 €
- áticos con vistas al mar: 900.000 € – 2M €

Es una opción interesante para inversores que buscan crecimiento.

Más allá de Marbella

Aunque esta guía está centrada en Marbella, la **Costa del Sol ofrece una amplia variedad de ubicaciones** que se adaptan a diferentes perfiles de comprador e inversión. Desde entornos urbanos dinámicos y culturales como **Málaga capital**, hasta enclaves ultra exclusivos como **La Zagaleta en Benahavís**, considerada una de las zonas residenciales más lujosas de España. Asimismo, áreas en pleno crecimiento como **Mijas Costa o Benalmádena** destacan por su alta actividad en obra nueva, su atractivo potencial de inversión, y su cercanía a Málaga accesible en tren desde Fuengirola.

Cada zona ofrece un estilo de vida, nivel de inversión y proyección diferentes. Por ello, analizar correctamente las opciones disponibles en toda la Costa del Sol puede marcar una gran diferencia en el éxito de la inversión.

Elegir la ubicación adecuada no es solo una decisión, es la base de una gran inversión. [Explore aquí todas las zonas de la Costa del Sol](#)

4.- PROCESO DE COMPRA PASO A PASO



Proceso para comprar una propiedad en Marbella

Comprar propiedad en España es un proceso relativamente sencillo, pero es importante seguir ciertos pasos.

4.1.- Obtener el NIE: primer paso para comprar propiedad en Marbella

Antes de comprar una propiedad en España, los compradores extranjeros deben obtener el NIE (Número de Identidad de Extranjero).

Este número es un identificador fiscal obligatorio para realizar cualquier transacción legal o económica en España, incluyendo:

- comprar una propiedad
- abrir una cuenta bancaria
- firmar contratos
- pagar impuestos
- contratar suministros

Sin este número, no es posible formalizar la compra de un inmueble.

Cómo obtener el NIE en España

Una de las formas más habituales de obtener el NIE es solicitarlo personalmente durante una visita a España.

El procedimiento suele realizarse en:

- Oficinas de Extranjería
- Comisarías de la Policía Nacional

Normalmente es necesario pedir cita previa, que se solicita online a través del sistema oficial de la administración española.

En el día de la cita, el solicitante deberá presentar:

- formulario oficial EX-15 cumplimentado
- pasaporte original y copia
- justificante del motivo de la solicitud (por ejemplo, compra de propiedad)
- pago de la tasa administrativa correspondiente

El trámite suele ser relativamente rápido, y en muchos casos el número NIE se asigna el mismo día o en pocos días.

Solicitar el NIE mediante representante legal

Para muchos compradores internacionales que no pueden desplazarse a España inmediatamente, existe también la posibilidad de tramitar el NIE mediante un representante legal o apoderado.

Este procedimiento puede realizarse:

- en España
- en un Consulado de España en el extranjero

En este caso es necesario otorgar un poder notarial específico, en el que se autorice al representante a solicitar el NIE en nombre del solicitante.

Requisitos principales

Poder notarial

El poder debe mencionar claramente:

- el nombre del solicitante
- el nombre del representante
- la autorización expresa para solicitar el NIE

Documentación necesaria

El representante deberá presentar:

- formulario EX-15
- copia del pasaporte del solicitante (original o copia compulsada)
- documento de identidad del representante
- justificante del motivo de la solicitud

Este procedimiento es muy utilizado por compradores internacionales que están en proceso de adquirir una propiedad y desean adelantar los trámites administrativos antes de viajar a España.

¿Cuánto tiempo tarda obtener el NIE?

El tiempo puede variar dependiendo de la ciudad y la disponibilidad de citas.

En términos generales:

- solicitud presencial en España → entre el mismo día y algunos días
- solicitud mediante consulado → varias semanas

Por este motivo, muchos compradores inician este trámite con cierta antelación al proceso de compra.

¿Por qué es importante solicitar el NIE con antelación?

Aunque obtener el NIE no es un proceso complejo, sí es un paso imprescindible para poder firmar documentos legales en España.

Contar con este número con antelación facilita:

- abrir una cuenta bancaria española
- firmar contratos de reserva
- completar el proceso de compra sin retrasos

En el caso de compradores internacionales que planean adquirir una propiedad en Marbella, contar con asesoramiento profesional desde el inicio permite coordinar todos los trámites administrativos de forma eficiente.

4.2.- Abrir una cuenta bancaria en España

Abrir una cuenta bancaria en España no es estrictamente obligatorio para comprar una propiedad, pero en la práctica es altamente recomendable y casi imprescindible para facilitar la operación.

En teoría, el comprador podría transferir los fondos directamente desde una cuenta bancaria en el extranjero al vendedor. Sin embargo, en la práctica este procedimiento resulta muy complejo y rara vez se utiliza.

La compraventa de una propiedad en España no se considera completada hasta que el vendedor recibe el importe total del precio en su cuenta bancaria. Esto significa que el movimiento de los fondos debe realizarse correctamente y quedar confirmado en el momento de la firma ante notario.

Cuando el dinero procede de una transferencia internacional directa, pueden producirse retrasos importantes debido a los controles bancarios y a las verificaciones necesarias sobre el origen de los fondos.

Controles sobre el origen de los fondos

En las operaciones inmobiliarias internacionales, las entidades financieras deben verificar que los fondos utilizados para la compra proceden de fuentes lícitas.

Por ello, los bancos suelen solicitar documentación que justifique el origen del dinero, por ejemplo:

- ingresos profesionales
- venta de activos
- dividendos o inversiones
- ahorros acumulados

Este proceso forma parte de las normativas internacionales de prevención de blanqueo de capitales.

Cuando el dinero se transfiere directamente desde el extranjero en el mismo momento de la firma, estas verificaciones pueden provocar retrasos significativos. En algunos casos, los bancos pueden tardar varios días en liberar los fondos, lo que genera incertidumbre para las partes implicadas en la operación.

¿Por qué transferir directamente desde el extranjero suele ser problemático?

Si el dinero no llega a la cuenta del vendedor en el momento de la firma, la operación no puede considerarse finalizada.

Esto puede generar situaciones de tensión o desconfianza entre comprador y vendedor, ya que ninguna de las partes controla realmente la velocidad del movimiento internacional del capital.

Por este motivo, en la práctica la mayoría de operaciones inmobiliarias en España se realizan mediante cuentas bancarias españolas.

Abrir una cuenta bancaria mediante representante legal

Para los compradores internacionales que aún no se encuentran en España, también es posible abrir una cuenta bancaria mediante un representante legal.

Este representante puede ser:

- un abogado
- un asesor fiscal
- un apoderado autorizado

Normalmente será necesario otorgar un poder notarial que permita al representante realizar el trámite en nombre del comprador.

Transferir fondos con antelación

Otra práctica habitual consiste en transferir los fondos con antelación a la cuenta bancaria española del comprador o de su representante legal, normalmente el abogado será el encargado de supervisar la operación.

Esto permite:

- verificar correctamente el origen de los fondos
- evitar retrasos el día de la firma
- garantizar que el dinero está disponible en el momento de la escritura

El abogado o representante legal puede entonces coordinar el pago al vendedor de forma segura.

La opción más segura para todas las partes

Aunque legalmente no es obligatorio, abrir una cuenta bancaria en España sigue siendo la opción más segura y recomendable para compradores internacionales. Esto facilita:

- transferencias rápidas dentro del sistema bancario español
- el pago de impuestos asociados a la compra
- la domiciliación de suministros y gastos de comunidad
- una mayor seguridad para comprador y vendedor durante la operación

Por este motivo, la mayoría de compradores internacionales que adquieren propiedad en Marbella deciden abrir una cuenta bancaria española al inicio del proceso de compra.

4.3-Firma del contrato de reserva

Una vez que el comprador ha seleccionado la propiedad que desea adquirir, el siguiente paso suele ser la firma de un contrato de reserva.

Este documento tiene como objetivo retirar temporalmente la propiedad del mercado, evitando que el vendedor continúe negociando con otros posibles compradores mientras se realizan las verificaciones legales necesarias.

La reserva se formaliza mediante el pago de una cantidad inicial, que suele situarse normalmente entre 6.000 € y 20.000 €, dependiendo del valor de la propiedad.

Custodia de la cantidad de reserva

La cantidad entregada en concepto de reserva no suele entregarse directamente al vendedor en esta fase inicial.

Normalmente, la reserva se realiza con la intermediación de la agencia inmobiliaria que gestiona la operación o del abogado que representa a la parte vendedora.

Estos profesionales se encargan de custodiar la cantidad depositada mientras se realizan las comprobaciones necesarias antes de continuar con la compraventa.

Este procedimiento proporciona mayor seguridad a ambas partes.



Verificaciones legales o “due diligence”

Tras la firma del contrato de reserva, el abogado del comprador inicia el proceso de due diligence, es decir, la verificación legal completa de la propiedad.

Durante esta fase se revisan aspectos importantes como:

- titularidad de la propiedad
- situación registral
- posibles cargas o hipotecas
- cumplimiento urbanístico
- situación en la comunidad de propietarios
- recibos de impuestos y suministros

Estas comprobaciones son fundamentales para garantizar que la propiedad puede transmitirse sin problemas legales.

Aprobación del abogado del comprador

Una vez finalizada la revisión legal, el abogado que representa al comprador debe dar su visto bueno a la operación.

Si todo es correcto, el proceso continúa con la firma del contrato privado de compraventa, en el que normalmente se abona un porcentaje mayor del precio de la propiedad.

En caso de detectarse algún problema legal relevante durante la fase de revisión, el contrato de reserva suele contemplar mecanismos para resolver la operación o renegociar las condiciones.

La importancia de esta fase en la compraventa

La fase de reserva es uno de los momentos clave en la compra de una propiedad en Marbella.

Permite:

- asegurar la propiedad mientras se realizan las verificaciones legales
- proteger los intereses del comprador
- garantizar que la operación se desarrolla de forma transparente

Por este motivo, contar con el asesoramiento de profesionales experimentados durante esta fase es fundamental para garantizar una transacción segura y sin sorpresas posteriores.

4.4. Firma contrato privado de compraventa: el contrato de arras penitenciales

Una vez finalizada la fase de verificación legal de la propiedad y tras recibir el visto bueno del abogado del comprador, el siguiente paso en el proceso es la firma del contrato privado de compraventa, normalmente conocido en España como contrato de arras penitenciales.

Este contrato supone un compromiso formal entre comprador y vendedor, mediante el cual ambas partes se obligan a completar la compraventa de la propiedad en las condiciones acordadas.

En este momento, la documentación de la propiedad ya ha sido revisada en profundidad y el abogado del comprador confirma que el inmueble se encuentra en una situación legal, registral y fiscal adecuada para su transmisión.

Pago de una parte del precio

En el momento de la firma del contrato de arras, el comprador suele abonar una parte significativa del precio de la propiedad.

En la mayoría de operaciones inmobiliarias en España, esta cantidad suele situarse alrededor del 10 % del precio de compra, aunque el porcentaje exacto puede variar dependiendo de lo acordado entre las partes.

Esta cantidad se descuenta posteriormente del precio final que se pagará el día de la firma ante notario.

¿Qué se establece en el contrato de arras?

El contrato de arras recoge de forma detallada todas las condiciones de la compraventa que posteriormente se formalizarán en escritura pública ante notario.

Entre los aspectos que normalmente se fijan en este contrato se encuentran:

- el precio total de la propiedad
- las cantidades entregadas hasta ese momento
- la forma de pago del importe restante
- posibles retenciones fiscales aplicables (por ejemplo en caso de vendedores no residentes)

- la inclusión o no del mobiliario en la venta
- los acuerdos específicos entre comprador y vendedor
- la distribución de gastos e impuestos
- y, especialmente, la fecha prevista para la firma de la escritura pública de compraventa ante notario

Este contrato establece, por tanto, el marco jurídico completo de la operación antes de su formalización definitiva.

Regulación en el Código Civil español

El contrato de arras penitenciales está contemplado en el Código Civil español y es una figura jurídica ampliamente utilizada en las compraventas inmobiliarias. Su característica principal es que establece una penalización económica clara en caso de incumplimiento por cualquiera de las partes.

¿Qué ocurre si alguna de las partes incumple?

En caso de que el comprador decida no continuar con la operación después de haber firmado el contrato de arras, perderá la totalidad de las cantidades entregadas hasta ese momento.

Por el contrario, si es el vendedor quien decide no continuar con la venta, deberá devolver al comprador el doble de las cantidades recibidas.

Este mecanismo tiene como objetivo proteger a ambas partes y garantizar la seriedad del compromiso adquirido.

Un paso decisivo antes de la escritura

La firma del contrato de arras representa uno de los momentos más importantes en el proceso de compra de una propiedad en Marbella.

A partir de este momento, la operación queda prácticamente cerrada y ambas partes se preparan para la firma de la escritura pública de compraventa ante notario, que es el acto final que transfiere oficialmente la propiedad al comprador.

4.5. Firma de la escritura pública ante notario

La firma de la escritura pública de compraventa ante notario es el momento en el que se materializan todos los acuerdos alcanzados durante el proceso de compra.

Es también el día en que, legalmente, la propiedad se transmite al comprador, quien pasa a ser el nuevo titular del inmueble.

Durante este acto se formaliza la operación mediante la firma de la escritura pública por parte del comprador y del vendedor, normalmente en presencia de:

- el notario
- los abogados de las partes (si los hay)
- la agencia inmobiliaria que ha intermediado en la operación

El notario tiene la función de dar fe pública de la operación, comprobar la identidad de las partes, revisar la documentación y garantizar que la compraventa se realiza conforme a la legalidad vigente.

Pago mediante transferencia de los fondos el día de la firma

En el momento de la firma ante notario se realiza el pago de la parte final del precio de la propiedad, descontando las cantidades entregadas previamente en concepto de reserva y arras.

Una de las formas más habituales de pago en operaciones inmobiliarias en España es mediante transferencia bancaria OMF (Orden de Movimiento de Fondos).

Este tipo de transferencia se realiza a través del Banco de España, lo que permite que el dinero se transfiera de forma inmediata entre entidades bancarias españolas.

Normalmente, estas transferencias se preparan y aprueban con antelación a la firma, lo que garantiza al vendedor que el pago del importe restante se realizará correctamente en el momento de la compraventa.

Las transferencias OMF suelen realizarse desde:

- la cuenta bancaria española abierta previamente por el comprador
- o desde la cuenta bancaria en España de su representante legal, normalmente el abogado que gestiona la operación

Este sistema proporciona seguridad y rapidez en el movimiento de fondos durante la firma notarial.

Pago mediante cheque bancario

Otra forma habitual de pago en la firma ante notario es mediante cheque bancario.

Es importante señalar que no se trata de un cheque ordinario, sino de un cheque emitido directamente por el banco.

El cheque bancario funciona de manera similar a la transferencia OMF, ya que los fondos han sido previamente cargados en la cuenta del comprador antes de la emisión del cheque.

Esto significa que el dinero ya está garantizado por la entidad bancaria en el momento en que se entrega al vendedor.

Durante la firma de la escritura, el comprador entrega el cheque bancario al vendedor como forma de pago del importe restante de la compraventa.

Entrega de llaves y finalización de la operación

Una vez firmada la escritura pública y realizado el pago final, la operación queda formalmente completada.

En ese momento se produce normalmente la entrega de las llaves de la propiedad al nuevo propietario, quien pasa a tener pleno control y posesión del inmueble.

Posteriormente, la escritura se enviará al Registro de la Propiedad para su inscripción, proceso que garantiza la protección jurídica del nuevo titular frente a terceros.

4.6. Registro de la Propiedad

Para que la operación de compraventa se complete en su totalidad, la escritura pública de compraventa previamente firmada por ambas partes debe ser presentada en el Registro de la Propiedad correspondiente lo antes posible.

El día de la compraventa, la notaría tiene la obligación de avisar al Registro de la Propiedad, que realiza un asiento previo indicando que la finca ha sido vendida. Este aviso sirve como reserva temporal de titularidad y garantiza al comprador que su derecho sobre la propiedad está protegido durante el proceso de inscripción.

Plazo y formalización

- El Registro de la Propiedad dispone de un plazo máximo de 60 días para inscribir formalmente la propiedad a nombre del nuevo titular.
- Durante este periodo, la gestoría encargada del trámite o el abogado del comprador deben presentar la escritura original de compraventa para formalizar el cambio de titularidad.
- Una vez presentada la documentación, el Registro sellará oficialmente la escritura y toda la documentación asociada.

5.- IMPUESTOS Y GASTOS ASOCIADOS

Impuestos y otros gastos

Antes de completar la inscripción, es obligatorio que el comprador abone el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP), que varía según la comunidad autónoma y el tipo de propiedad.

- Solo tras el pago de este impuesto y la correcta presentación de la escritura en el registro, el trámite se considera finalizado.
- Con la inscripción completada, el comprador obtiene la titularidad plena y legal de la propiedad, quedando protegido frente a terceros.

Este paso es crucial para garantizar la seguridad jurídica de la operación. Aunque la escritura ya haya sido firmada ante notario y el pago realizado, la inscripción en el Registro es lo que consolida legalmente la compra, protegiendo al comprador y asegurando que todos los derechos sobre la propiedad están correctamente registrados.

Costes e impuestos al comprar propiedad en Marbella

Además del precio de la propiedad, existen ciertos costes asociados que el comprador debe considerar antes de cerrar la operación. En general, se estima que los gastos adicionales pueden oscilar entre un 9% y un 13% del precio de compra, dependiendo de la complejidad de la operación y del tipo de propiedad (segunda mano u obra nueva).

Principales gastos:

1.- Impuesto de Transmisión Patrimonial (ITP)

- Para propiedades de segunda mano en Andalucía: 7% del precio de compra.

2.- Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)

- Para propiedades exclusivas de obra nueva: 10% IVA.

3.- Actos Jurídicos Documentados (AJD)

- Aplica tanto a segunda mano como obra nueva.
- Su importe varía entre 0,3% y 1,2% según la operación.

4.- Otros costes

- Incluyen gastos de Registro de la Propiedad, gestoría, emisión de cheques bancarios y otros servicios administrativos.



5.- Asesor legal

- Cada abogado tiene su propio tarifario, que puede depender de la zona, valor de la operación y necesidades del cliente.
- En Marbella, la tarifa más habitual es a partir de 1% del valor de la operación.
- Se recomienda contratar siempre a un abogado especialista en derecho inmobiliario y/o urbanístico, especialmente para adquisiciones de residencias habituales, segundas viviendas o inversiones corporativas, garantizando seguridad y cumplimiento legal.

Nota: Para patrimonios de 3 millones de euros en delante es importante conocer el proceso posterior sobre el pago del Impuesto Temporal de Solidaridad de las Grandes Fortunas (ITSGF)

Te lo explicamos aquí

Contar con un asesor legal especializado y planificar todos los costes desde el inicio reduce riesgos y evita sorpresas durante la operación, especialmente para compradores internacionales que no residen en España.

6.- RENTABILIDAD INMOBILIARIA EN MARBELLA



Property investment returns in Marbella

Many buyers purchase not only for lifestyle, but also for investment.

Capital appreciation

- Prime areas: 6% – 10% annually
- Emerging areas: 8% – 12% annually

Example:

Purchase: €2,000,000

After 3 years at 7%: ~€2,450,000

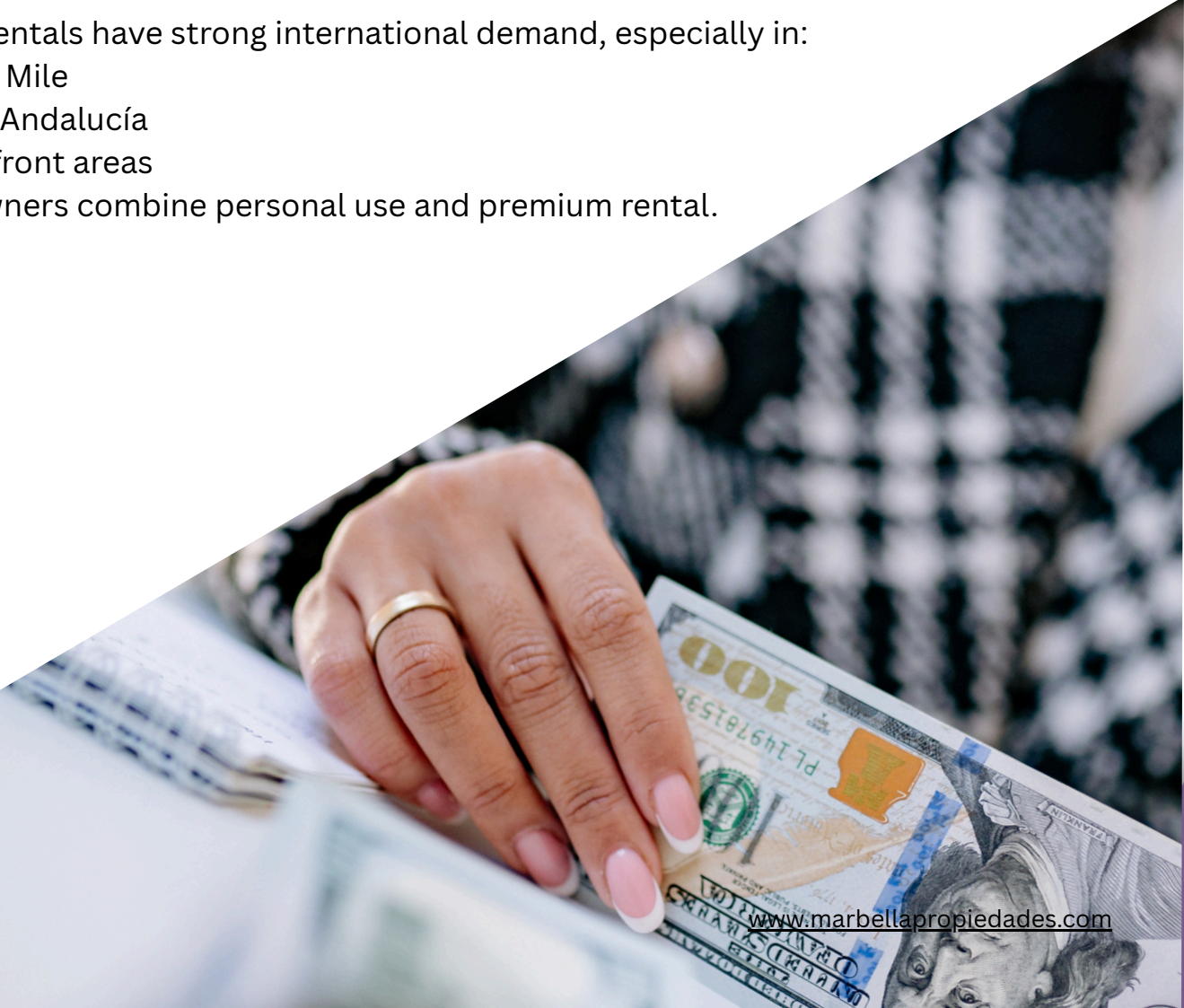
Potential increase: €450,000

Rental returns

Luxury rentals have strong international demand, especially in:

- Golden Mile
- Nueva Andalucía
- Beachfront areas

Many owners combine personal use and premium rental.



7.-ACTUALIZACIÓN SOBRE LA GOLDEN VISA Y OTRAS

Golden Visa y otros visados.

Durante años, algunos compradores internacionales utilizaban la inversión inmobiliaria para solicitar residencia en España mediante la llamada Golden Visa.

Sin embargo, la conocida “**Golden Visa**”, anteriormente vinculado a la inversión inmobiliaria, **ha sido eliminado**, por lo que actualmente la planificación de la residencia en España requiere un enfoque más estratégico según el perfil del cliente.

En la práctica, esto no ha afectado de forma significativa al mercado de Marbella, ya que la mayoría de compradores internacionales adquirirían propiedades principalmente por:

- estilo de vida
- inversión
- segunda residencia en Europa.

España ofrece varias opciones de visado para quienes desean residir en el país, especialmente relevantes para clientes internacionales interesados en Marbella y la Costa del Sol.

Entre los más destacados se encuentra el **visado de nómada digital**, dirigido a profesionales que trabajan en remoto para empresas extranjeras; el **visado de residencia no lucrativa**, ideal para personas con ingresos o patrimonio suficiente que desean vivir en España sin realizar actividad laboral; y los **visados de trabajo**, tanto por cuenta ajena como por cuenta propia. También existen opciones como el **visado para emprendedores**, enfocado a proyectos innovadores, el de profesionales altamente cualificados, y el **visado de estudiante**. Para estancias cortas, el **visado Schengen** permite permanecer hasta 90 días.

Es fundamental contar con el apoyo de un asesor legal cualificado para la gestión de cualquier visado o proceso de residencia en España. Cada caso requiere un análisis detallado de la situación personal, financiera y profesional del solicitante, así como el cumplimiento riguroso de la normativa vigente y de los requisitos documentales. Un buen asesoramiento legal no solo agiliza el proceso y reduce el riesgo de retrasos o denegaciones, sino que también garantiza que la vía de residencia elegida esté alineada con los objetivos a largo plazo del cliente, ya sea por estilo de vida, inversión o reubicación.

8.- LA IMPORTANCIA DE TRABAJAR CON UN ASESOR INMOBILIARIO LOCAL



Importancia de un asesor inmobiliario local

Comprar una propiedad en Marbella, especialmente como comprador internacional, implica mucho más que encontrar una vivienda atractiva. El mercado es amplio, dinámico y, en muchos casos, poco transparente si no se cuenta con el asesoramiento adecuado.

Trabajar con un asesor inmobiliario local especializado no solo facilita el proceso, sino que protege su inversión y le permite tomar decisiones informadas desde el primer momento.

Acceso a propiedades exclusivas y off-market

Una parte importante de las mejores propiedades en Marbella no se publican en portales inmobiliarios. Muchas oportunidades se gestionan de forma privada entre agencias y clientes cualificados.

Un asesor local le da acceso a este tipo de propiedades, permitiéndole ver opciones que otros compradores no llegan a conocer.

Ahorro de tiempo y filtrado profesional

El mercado inmobiliario en Marbella puede resultar abrumador debido al gran volumen de oferta.

Un asesor especializado:

- filtra propiedades según sus criterios reales
- evita visitas innecesarias
- le presenta solo opciones alineadas con su perfil y objetivos

Esto optimiza su tiempo y mejora la calidad de sus decisiones.

Coordinación integral del proceso de compra

La compra de una propiedad en España implica a múltiples partes:

- abogados
- bancos
- notarios
- administradores

Un asesor inmobiliario actúa como punto central de coordinación, asegurando que cada etapa del proceso se desarrolle correctamente y sin demoras.

Negociación profesional

Negociar una propiedad en un mercado internacional requiere experiencia, conocimiento del mercado y estrategia.

Un asesor local:

- comprende el perfil del vendedor
- conoce las condiciones del mercado
- puede negociar condiciones más favorables para el comprador

En muchos casos, esto puede resultar en ahorros significativos o mejores condiciones de compra.

Seguridad y reducción de riesgos

Para los compradores internacionales, la incertidumbre suele ser uno de los mayores desafíos. Trabajar con un asesor de confianza le permite:

- evitar errores comunes
- identificar riesgos potenciales desde el principio
- garantizar que la transacción se realice de forma segura

Apoyo antes, durante y después de la compra

El proceso no termina con la firma.

Un buen asesor también le ayudará con:

- la contratación de servicios públicos
- reformas o mejoras
- la gestión del alquiler
- futuras oportunidades de inversión

Trabajar con un asesor inmobiliario local no supone un coste adicional, sino una inversión en seguridad, acceso y tranquilidad.

9.- ¿SE PUEDE COMPRAR UNA PROPIEDAD DESDE EL EXTRANJERO?

United States
of America

Sí, **es perfectamente posible** adquirir una propiedad en España sin necesidad de estar físicamente en el país, **siempre que el proceso esté correctamente estructurado y respaldado por profesionales cualificados**. De hecho, una gran parte de las operaciones inmobiliarias en zonas como Marbella y la Costa del Sol se realizan actualmente con compradores internacionales que gestionan todo o parte del proceso a distancia.

El **primer paso fundamental es contar con un asesor legal especializado en derecho inmobiliario**, quien se encargará de representar los intereses del comprador durante toda la operación. A través de un poder notarial, el abogado puede actuar en nombre del cliente para firmar contratos, realizar gestiones administrativas y supervisar cada fase del proceso, garantizando el cumplimiento de la normativa y la seguridad jurídica de la compra.

Paralelamente, **es clave apoyarse en un asesor inmobiliario de confianza** que actúe como guía estratégico. Este profesional no solo ayuda en la selección de la propiedad adecuada, sino que también coordina visitas (presenciales o virtuales), organiza el calendario de la operación, gestiona la negociación con la parte vendedora y acompaña al cliente en todas las decisiones relevantes. Su papel es asegurar que el proceso sea fluido, transparente y **alineado con los objetivos del comprador**.

Desde el punto de vista administrativo, el comprador deberá **obtener un número de identificación de extranjero (NIE)**, **abrir una cuenta bancaria en España** y preparar la documentación necesaria para formalizar la adquisición. Todos estos pasos **pueden ser gestionados de forma remota con el apoyo del equipo adecuado**.

En definitiva, **comprar una propiedad en España desde el extranjero no solo es posible, sino que puede realizarse de manera ágil y segura** cuando se cuenta con la estructura profesional correcta, permitiendo al cliente tomar decisiones informadas y avanzar con total confianza, incluso a distancia.

10.- UNA EXCELENTE DECISIÓN.



Comprar una propiedad en Marbella en 2026 sigue siendo una de las decisiones más atractivas para compradores internacionales que buscan una combinación de estilo de vida, estabilidad y revalorización a largo plazo.

Marbella continúa posicionándose como un destino inmobiliario de referencia en el segmento de lujo, con fundamentos sólidos tanto para quienes buscan una segunda residencia como para inversores estratégicos.

La clave no está únicamente en encontrar una propiedad atractiva, sino en tomar decisiones bien fundamentadas basadas en la calidad de la ubicación, el momento de entrada al mercado y el potencial de rentabilidad a largo plazo – factores que, en última instancia, determinan tanto el rendimiento de la inversión como la satisfacción del estilo de vida.

Mercado: Disponibilidad limitada y actualizaciones constantes

La obra nueva y las propiedades más exclusivas en Marbella se venden con gran rapidez, muchas incluso antes de salir al mercado o en fases muy tempranas de comercialización.

Además, los precios no son estáticos: evolucionan a medida que avanza la construcción y cambia la disponibilidad.

Por este motivo, acceder a las mejores oportunidades no depende solo de buscar, sino de tener información anticipada y una estrategia de compra bien dirigida.

Contar con una búsqueda personalizada, adaptada a su presupuesto, objetivos y estilo de vida, permite acceder a oportunidades seleccionadas antes de que se hagan públicas, evitando perder propiedades clave por falta de tiempo o información.

[Descubre todas nuestras propiedades en la Costa del Sol y encuentra la vivienda ideal que se adapta a tu estilo de vida en nuestra web.](#)

Selección personalizada de propiedades

¿Está considerando comprar propiedad en Marbella?

Cada comprador tiene objetivos diferentes: inversión, segunda residencia o combinación de ambos.

Si desea recibir una selección personalizada de propiedades en Marbella y la Costa del Sol, puede completar el siguiente formulario y le enviaré opciones adaptadas a su presupuesto y preferencias.

[Recibir selección personalizada de propiedades](#)

PLAN PARA EL ÉXITO

senfoque estratégico orientado a conseguir el mejor resultado para cada cliente.

ATENCIÓN AL DETALLE

ecada fase del proceso se gestiona con precisión para evitar errores y garantizar seguridad.

CUMPLIMIENTO DE PLAZOS

coordinación eficiente para asegurar que cada etapa se complete en tiempo y forma sin retrasos.

PORQUE ELEGIRNOS

RECONOCIMIENTO A LA EXCELENCIA

altos estándares de calidad y servicio orientados a la satisfacción del cliente.



MARBELLA
PROPIEDADES



GUÍA PARA COMPRAR UNA PROPIEDAD EN MARBELLA 2026

MARBELLA  PROPIEDADES

CONTACT US

 00 34 695 21 56 62

 info@marbellapropiedades.com

 [@luxury_marbella_propiedades](#)

 www.marbellapropiedades.com