

GUÍA DEL VENDEDOR

GUÍA PARA LA VENTA DE PROPIEDADES
EN ESPAÑA.







TABLA DE CONTENIDOS

01 CONSEJOS PARA OPTIMIZAR TU SESIÓN DE FOTOGRAFÍA /
VIDEO TOUR 360°

02 CÓMO INCREMENTAR EL VALOR DE SU VIVIENDA ANTES
DE VENDERLA

03 DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA LA VENTA

04 COSTES ASOCIADOS A LA VENTA DE SU PROPIEDAD
EN ESPAÑA

05 RECIBIR Y ACEPTAR PROPUESTAS RELATIVAS A SU
PROPIEDAD



INTRODUCCIÓN

Vender una propiedad puede resultar tanto emocionante como abrumador. Esta guía ha sido elaborada para simplificar el proceso y proporcionarle la información esencial necesaria para abordar cada etapa con confianza. Desde la preparación de su hogar para fotografías impactantes y recorridos de 360° hasta la comprensión de los documentos legales, la evaluación de ofertas y la gestión de costos, esta guía lo abarca todo. Ya sea que esté vendiendo su primera vivienda o sea un propietario experimentado, encontrará consejos valiosos que le ayudarán a tomar decisiones informadas y a maximizar su venta.



CONSEJOS PARA OPTIMIZAR TU SESIÓN DE FOTOGRAFÍA / VIDEO TOUR 360°

- 1. Limpieza:** Aunque parece evidente, recuerda que vas a exhibir tu hogar al mundo, y este debe presentar su mejor aspecto.
- 2. Orden:** Cierre todos los armarios, cajones y puertas de los muebles. El interior de los muebles carece de atractivo. Los mandos a distancia, las papeleras y los objetos sin decoración distraen y no contribuyen a un espacio ordenado.
- 3. Apaga las pantallas:** Los televisores y cualquier tipo de pantalla deben estar apagados; de este modo, se integran mejor en la decoración y no generan distracciones.
- 4. Mascotas:** Retire los comederos y los juguetes de su mascota.
- 5. Baños:** Baje la tapa del inodoro, retire la papeleras y asegúrese de que el rollo de papel higiénico esté nuevo. Elimine los artículos de higiene personal como cepillos de dientes, maquinillas de afeitar, cepillos para el cabello, geles, champús, esponjas, entre otros. Coloque un juego de toallas sencillo o ninguna.
- 6. Ropa de cama:** Si la ropa de cama no está adecuadamente estirada o presenta arrugas, pláncela para que adquiera un aspecto más elegante. Almacene la ropa, los zapatos, etc.
- 7. Cocina:** Es recomendable mantener todos los platos almacenados, el fregadero libre de objetos y los productos y alimentos organizados. La encimera debe permanecer lo más despejada posible, sin electrodomésticos pequeños como cafeteras ni utensilios de cocina.
- 8. Exteriores:** Si la vivienda dispone de áreas exteriores (terraza, patio, jardín), recomendamos mantenerlas y acondicionarlas con especial atención. Si cuenta con mobiliario exterior, puede disponer platos, vasos y cubiertos, e incluso una botella de vino, que invitará a la relajación.
- 9. En general:** Elimina la decoración excesiva y añada elementos que realcen y den vida, como flores en el salón, una planta natural o fruta en la cocina, que aportan color y frescura a los espacios. Las propiedades, por ejemplo, minimalistas o menos decoradas, se presentan mejor en las sesiones.



CÓMO INCREMENTAR EL VALOR DE SU VIVIENDA ANTES DE VENDERLA





Vender su casa al mejor precio posible implica implementar mejoras estratégicas que incrementen su valor. Ya sea que tenga la intención de vender en breve o simplemente desee aumentar el valor de su propiedad, estas mejoras clave pueden asistirle en la maximización del valor de su casa antes de ponerla en el mercado.

Mejore la estética exterior.

La primera impresión es fundamental. La fachada de tu hogar es lo primero que observan los compradores, por lo que es esencial que resulte atractiva.

Soluciones inmediatas:

- Pinte la puerta de entrada con un color contemporáneo y vibrante.
- Reemplace los números de la casa antiguos, el buzón y la iluminación del porche.
- Lave a presión la entrada, la pasarela y el revestimiento.
- Añada flores de temporada, mantillo fresco y realice la poda de los arbustos.

Consejo profesional: una vivienda bien mantenida puede incrementar entre un 5 y un 12 % su valor de venta.

2. Actualice la cocina y los cuartos de baño.

Las cocinas y los baños son dos de las estancias más relevantes que los compradores tienen en cuenta.

Mejoras económicas para la cocina:

- Reemplace los tiradores y pomos de los armarios.
- Instale un elegante protector contra salpicaduras.
- Actualice las luminarias y los grifos.
- Pinte o restaure los armarios en lugar de reemplazarlos.

Mejoras simples para el baño:

- Instale un tocador o un espejo contemporáneo.
- Renueve la lechada y vuelva a aplicar el sellador alrededor de la bañera o la ducha.
- Incorpore accesorios de bajo consumo energético y una iluminación optimizada.

💡 Consejo profesional: Una ligera remodelación de la cocina puede recuperar entre el 70 y el 80 % de la inversión.

PEQUEÑAS REPARACIONES Y ACTUALIZACIONES

Los compradores se fijan en los detalles, por lo que es fundamental atender a las correcciones menores pero significativas.

- Reparar los orificios en las paredes y repintar en tonalidades neutras.
- Repare grifos que gotean, puertas que chirrían y azulejos agrietados.
- Reemplace los interruptores de luz y los enchufes anticuados.
- Actualice los tiradores de las puertas y las manijas de los armarios.

Consejo profesional: Los tonos neutros en las paredes, como el beige, el gris claro o el blanco, aportan luminosidad y amplitud a tu hogar, preparándolo para la mudanza.



4. OPTIMIZAR LA EFICIENCIA ENERGÉTICA

Las viviendas energéticamente eficientes son más atractivas y pueden justificar un precio de venta superior.

- Actualización a iluminación LED en toda la vivienda.
- Instalar un termostato inteligente (Nest, Ecobee, entre otros).
- Mejore el aislamiento y selle las ventanas y puertas para prevenir corrientes de aire.
- Si su presupuesto lo permite, renueve sus ventanas o electrodomésticos por opciones de eficiencia energética.

💡 Consejo profesional: Las viviendas que cuentan con mejoras en eficiencia energética se venden con mayor rapidez y, con frecuencia, a precios más elevados.





5. Elimina la carga emocional y despersonaliza

Una vivienda limpia y ordenada parece más espaciosa y atractiva.

- Despeja cada habitación retirando muebles y decoraciones superfluas.
- Almacene artículos personales como fotografías familiares y objetos de colección.
- Organice los armarios para exhibir el espacio de almacenamiento.

Consejo profesional: Los compradores deben imaginarse viviendo en la casa; mantenga el ambiente neutral y ordenado.

6. Limpia a fondo cada rincón.

Una vivienda impecable se percibe bien cuidada y lista para habitar.

- Limpie las alfombras de manera profesional o sustitúyalas si presentan manchas.
- Limpie las ventanas por dentro y por fuera para maximizar la entrada de luz natural.
- Limpiar zócalos, ventiladores de techo y electrodomésticos.

Consejo profesional: Un hogar limpio puede parecer más nuevo y mejor cuidado.

7. Prepare su hogar para alcanzar el máximo atractivo.

La presentación de una vivienda puede aumentar el precio de venta entre un 5 y un 10 %.

- Organice los muebles para generar espacios amplios y acogedores.
- Utilice espejos para ampliar la percepción de espacio en habitaciones pequeñas.
- Añade flores frescas o un cuenco de fruta a la cocina.

Consejo profesional: enciende velas o hornea galletas antes de las funciones para crear un aroma agradable.

Reflexiones conclusivas

Incrementar el valor de su vivienda no siempre implica realizar grandes renovaciones. Pequeñas mejoras, como una nueva capa de pintura, accesorios contemporáneos y una limpieza exhaustiva, pueden influir significativamente en el precio de venta final.

COSTOS DE VENTA DE SU PROPIEDAD EN ESPAÑA

IMPUESTO SOBRE EL INCREMENTO DE VALOR DE LOS TERRENOS DE NATURALEZA URBANA (IMPUESTO MUNICIPAL SOBRE LAS GANANCIAS DE CAPITAL)

- Impuesto local fundamentado en el aumento del valor del terreno desde su adquisición. La cuantía varía en función de la ubicación y la duración de la propiedad.



IMPUESTO SOBRE LAS PLUSVALÍAS

- Este impuesto se abona sobre la ganancia generada por la venta. Para los no residentes, generalmente es del 19 % de la ganancia neta. Pueden aplicarse diversas deducciones y exenciones en función de su situación.

COMISIÓN DEL AGENTE INMOBILIARIO

- La comisión habitual es del 5% más IVA (21%). Esto abarca marketing, visitas, negociaciones y la administración de todas las comunicaciones con los compradores.



HONORARIOS JURÍDICOS

- Si decide contratar a un abogado (lo cual recomendamos encarecidamente), espere abonar aproximadamente el 1% del precio de venta. Ellos gestionan la documentación, revisan los contratos y se aseguran de que todo esté en orden.

CERTIFICADO DE EFICIENCIA ENERGÉTICA (CEE)

- Este es un requisito legal previo a la venta de su propiedad. Generalmente, su costo oscila entre 150 y 250 €, dependiendo del tamaño de la vivienda.





RECIBIR Y ACEPTAR PROPUESTAS PARA SU PROPIEDAD.

Obtener ofertas

Ofertas orales o escritas:

Le presentaremos todas las ofertas a la mayor brevedad, junto con nuestro asesoramiento.

Calificación:

Ayudamos a confirmar si el comprador es genuino y está financieramente capacitado (especialmente si requiere una hipoteca).

Apoyo a la negociación.

Negociaremos en su representación para garantizar el mejor precio y condiciones.

Aceptar una propuesta

Contrato de reserva:

Una vez aceptada, el comprador procederá a firmar un contrato de reserva y realizará un depósito (habitualmente 6.000 €).

Retirar del mercado:

La propiedad se retira del mercado mientras se elaboran los contratos.

Contrato de compraventa privado.

Firmado en un plazo de 2 a 4 semanas, con un depósito del 10%.

Venta definitiva en Notario:

La transferencia final se lleva a cabo ante notario y usted recibe el pago íntegro.

SUGERENCIAS PARA UN PROCESO DE OFERTA EFICIENTE:

- Sea flexible en la negociación: en ocasiones, una venta rápida tiene más valor que un precio ligeramente superior.
- Responda con prontitud a las ofertas para conservar el impulso.
- Confíe en nuestra asesoría: nuestro objetivo es obtener la mejor oferta, no solo la más rápida.

DOCUMENTACIÓN REQUERIDA PARA LA VENTA

01

ESCRITURA (TÍTULO DE PROPIEDAD)

02

NOTA SIMPLE (INFORME DE PROPIEDAD DEL REGISTRO DE LA PROPIEDAD)

03

EPC (CERTIFICADO DE EFICIENCIA ENERGÉTICA)

04

ÚLTIMO RECIBO DEL IBI (IMPUESTO SOBRE BIENES INMUEBLES)

05

FACTURAS DE SERVICIOS PÚBLICOS

06

CERTIFICADO DE GASTOS COMUNITARIOS

07

COPIA DEL DOCUMENTO DE IDENTIDAD O DEL NÚMERO DE IDENTIDAD DE EXTRANJERO.

08

CERTIFICADO DE CANCELACIÓN DE LA HIPOTECA (SI PROCEDE)

CONCLUSIÓN

Vender su propiedad en España no tiene por qué resultar estresante. Con la preparación adecuada, el respaldo de profesionales y la información precisa, puede alcanzar una venta eficiente y lucrativa.

Desde la preparación de su hogar y la realización de fotografías de alta calidad hasta la gestión de la documentación legal y la culminación del acuerdo, estamos aquí para acompañarlo en cada etapa del proceso.

En Alamo Costa del Sol, fusionamos experiencia local, alcance internacional y un equipo comprometido para garantizarle el mejor resultado posible.

📍 Visite nuestra oficina en Calle Córdoba 37, 29640 Fuengirola.

☎ Contáctanos al (+34) 952 469 519

✉ Correo electrónico:
contacto@alamocostadelsol.com

🌐 Sitio web: <https://alamocostadelsol.com/>







ALAMO
COSTA DEL SOL REALESTATE