MOVEGESTIÓN
INMOBILIARIA



GUÍA COMPLETA

Presentación

El **proceso de la venta** de una vivienda puede llegar a ser un proceso frustrante y complicado ya que conlleva la gestión de documentación sensible y compleja.
Además, los expertos recomiendan considerar la operación como un proyecto comercial y íntegro; aplicar de estrategias de venta digitales, ya que pueden favorecer a una operación beneficiosa.
En esta Guía te mostramos los pasos clave para realizar la operación, pero lo más recomendable es **acompañarse de profesionales** que puedan asesorarte en cada momento y paso de esta complicada tarea.

En esta **COMPLETA GUÍA** encontrarás todos los pasos que debes realizar para vender tu vivienda y el cómo realizarlos, así como la documentación necesaria para no encontrarte con dificultades a la hora del cierre de la operación.

Desde Movegestión te recomendamos que contactes con el profesional adecuado para asesorarte en toda esta operación de manera que te aporte la tranquilidad que necesitas y la seguridad de hacer lo correcto.

MOSTRAR MÁS

Cómo vender mi vivienda



Plan integral de venta

Movegstión, como agencia **referidas por Cadizfornia** tiene más de 15 años de experiencia en el sector inmobiliario, en las áreas de promoción, construcción y comercialización de todo tipo de inmuebles, ya sean de obra nueva o de segunda mando.

El objetivo común de estas Agencias Inmobilarias es la **gestión integral de los intereses de los clientes** vendedores de inmuebles y sus servicios son siempre "llave en mano".

Su labor comienza con un **análisis pormenorizado** de la situación personal, profesional del vendedor, así como un estudio del sector en la zona de la vivienda. Las valoraciones de las propiedades y la trazabilidad en base de datos de interesados potencian el resultado de la operación.
Tras la fase de análisis se pasa a la elaboración de la **estrategia de marketing** para posicionar la vivienda en los primeros puestos de los principales portales inmobiliarios.

Una vez posicionada la vivienda comienzan las gestiones de ofertas para conseguir el mejor resultado.



Pasos esenciales

- DOCUMENTACIÓN NECESARIA
- HOME STAGING
- REPORTAJE FOTOGRÁFICO
- PUBLICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
- GESTIÓN DE VISITAS
- NEGOCIACIÓN Y CIERRE

Financiación

Para todos sus clientes, las Agencias Inmobiliarias cuentan con asesorías de confianza con largo recorrido profesional que encuentran el mejor método de financiación personalizado para cada operación.

CONSULTA TU FINANCIACIÓN



Para tomar la decisión

Antes de lanzarte a vender tu vivienda hay aspectos que debes sopesar antes de realizar la gestión de la venta y así no llevarte sustos posteriormente si el resultado no es el que esperabas.

Te comentamos los básicos a analizar,

- Debes comprobar las **condiciones de la amortización de la hipoteca** (en el caso de que el inmueble aún tenga una hipoteca, sobre todo las comisiones de cancelación o de amortización anticipada. Quizás pueda resultarte más interesante hacer una subrogación de la hipoteca y que sea asumida por el futuro comprador.

- Establecer el **precio de venta** de la vivienda. Para ello, deberías tener en cuenta el mercado actual, por cuánto se venden las viviendas similares en tu zona o en otras zonas, podrías acudir a un tasador o solicitar a una inmobiliaria que determine su precio de venta.

- Estimar los **costes de la venta** dado que vender tu casa por una determinada cantidad no significa que obtendrás todo lo que pidas al comprador, ya que hay una serie de gastos a los que siempre debes hacer frente como vendedor.

- Los **costes y gastos de cancelación** o subrogación de tu hipoteca

- La **comisión por venta** de la Agencia Inmobiliaria (si accedes a utilizar sus servicios). Normalmente son del 3% al 8% del precio de venta.

- **Impuestos** sujetos a diversas hipótesis, por ejemplo si vas a reinvertir o no el importe de la venta en otra vivienda. Especialmente relevante es el impuesto de plusvalía que puede alcanzar una cuantía considerable si la diferencia entre el precio de compra y el de venta (plusvalía) es importante.

- **Otros gastos** (abogado, puesta al día en gastos u obligaciones atrasadas, gestora, registro, reparaciones...).

Aspectos a valorar

CONDICIONES HIPOTECARIAS: COSTES Y GASTOS

PRECIO DE VENTA

COSTE DE VENTA

COMISIÓN POR VENTA

IMPUESTOS

OTROS GASTOS

2.PREPARAR LA DOCUMENTACIÓN



Para muchas personas que van a realizar la venta de su vivienda, la **preparación de la documentación** es la mayor preocupación en todo el proceso.
La carga jurídica, legal y fiscal que supone la venta es para la mayoría una causa de estrés y fatiga que incurre a veces en pérdida de interés en la operación lo que posterga la venta y supone un retraso en el proceso.

Es de vital importancia **dejarse aconsejar** y reunir la información necesaria sobre la documentación obligatoria y cómo conseguirla para que en el momento de la firma de la venta no haya ningún problema

Aquí te mencionamos la documentación principal a recabar para la venta de tu inmueble, pero te recomendamos que cuentes con la ayuda de un **Agente Inmobiliario** profesional y con experiencia que te guiará en todo el proceso,

TÍTULO/REGISTRO DE LA PROPIEDAD

La nota simple es un extracto sucinto del contenido de los asientos relativos a la finca, donde consta la identificación de la misma, la identidad del titular o titulares de los derechos inscritos sobre la misma, y la extensión, naturaleza y limitaciones de éstos.

RECIBOS IBI Y ESTATUTOS DE LA COMUNIDAD

El Impuesto de Bienes Inmuebles o IBI es un impuesto local y por tanto del Ayuntamiento, que grava la titularidad y los derechos reales que tiene el titular de un inmueble.

CERTIFICADO ENERGÉTICO

Esta certificación es obligatoria desde el 1 de junio de 2013 para toda vivienda o edificio que sea sometido a venta o alquiler tal y como recoge el Real Decreto 235/2013, de 5 de abril, por el que se aprueba el procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios.

CERTIFICADO DE DEUDA PENDIENTE

El certificado de deuda pendiente es un documento que los bancos emiten, a petición del cliente titular del préstamo, certificando la cantidad pendiente de amortizar de su préstamo hipotecario

ESCRITURA DE COMPRAVENTA

Documento otorgado ante notario que recoge el acto jurídico de una compraventa. Equivale a la entrega de la cosa vendida salvo que del propio documento se deduzca lo contrario. En el caso de un inmueble posibilita la inscripción de la transmisión en el Registro de la Propiedad.

CANCELACIÓN REGISTRAL

Posterior a la firma, se ha de acreditar ante notario que el préstamo ha sido pagado para registrarlo en el Registro de la Propiedad, lo que elimina la posibilidad de cualquier reclamación posterior por parte del banco.

3.VALORACIÓN DE TU VIVIENDA

Ha llegado el momento de comenzar a realizar las operaciones necesarias para la venta de tu vivienda y el primer paso es determinar el **precio de venta** de la misma. Te indicamos toda la información y sugerencias para este punto.



La **valoración profesional** de tu vivienda puede ahorrarte mucho tiempo y dinero a la hora de realizar la venta.
Existen portales gratuitos de valoraciones online aunque a menudo manejan datos de compras o ventas dispares que pueden no estar especializados en tu zona.
Nuestra recomendación es hacer una **investigación de las últimas operaciones** de la zona o contactar con un **tasador profesional** homologado por el Banco de España.
Otra opción mas económica y fiable es contactar con **Inmobiliarias de la zona** con experiencia y bases de datos que pueden ofrecerte la información sin compromiso.

Para una correcta valoración, conocer el mercado es fundamental

Estar al día de la información del mercado inmobiliario es esencial para este tipo de operaciones. En España influyen constantemente **factores administrativos**, la **política** entre otros, que afectan directa e indirectamente al sector.
Saber las fluctuaciones en las transacciones inmobiliarias y localizar momentos adecuados, puede hacer de la necesidad de venta, una **oportunidad financiera.**

Además de los cambios económicos y financieros, los **aspectos sociales** y la época del año pueden afectar directamente a la venta de tu propiedad.
Elegir el momento perfecto hará que tu valoración pueda verse favorecida.

Todos estos factores son complicados para un particular, sin embargo las **Agencias Inmobiliarias** manejan esta información a diario y podrás beneficiarte de ello.

"PRECIO" VS "VALOR"

El **precio** es la cantidad de dinero que se entrega para obtener un inmueble, eso es lo que entiende el futuro comprador.

El **valor** de la vivienda conlleva las características emocionales del propietario y eso, no se puede medir con dinero.

Confundir ambos conceptos suele conllevar a los propietarios una frustración adicional en el proceso de venta. Obtener un precio adecuado de venta le ayudará a conseguir posibles compradores reales en un corto plazo de tiempo, a reducir los gastos de mantenimiento de una vivienda vacía y no tener negociar el precio final de venta en repetidas ocasiones, con el desgaste emocional que eso conlleva y la pérdida de oportunidades reales.

4.PREPARACIÓN DE LA VIVIENDA

La "puesta en escena" es la fase que hará de la venta una operación exitosa.

Despersonalizar la propiedad

Lo importante de **despersonalizar la vivienda** es que los posibles compradores puedan reflejarse viviendo en el inmueble y al mismo tiempo, reducir la cantidad de objetos, elementos o fotografías que puedan resultar demasiado personales para evitar que se sientan que invaden la intimidad del vendedor y pueda causarles rechazo a la hora de comprar.

EJEMPLO

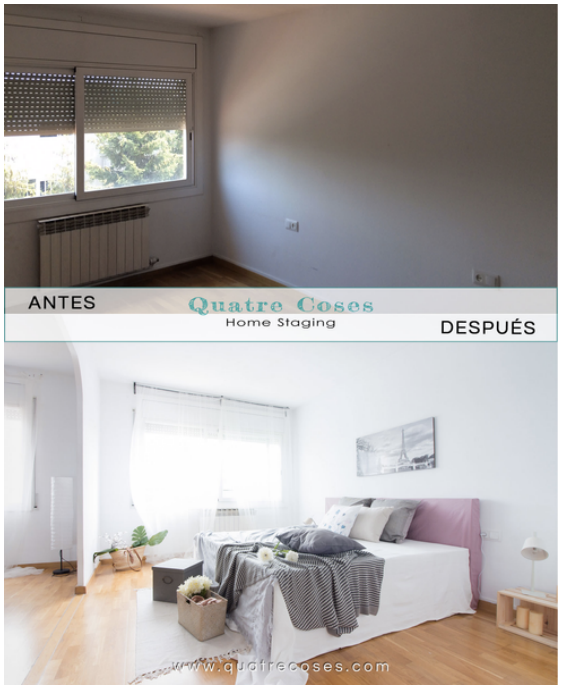




Sesión de fotos profesional y presentación 360º

Un buen **reportaje fotográfico** es la primera impresión que recibirán los potenciales compradores y una imagen vale mas que mil palabras, por lo que publicar el inmueble de manera correcta aumentará desde el primer momento los interesados.

EJEMPLO



TOUR VIRTUAL

La tendencia en la presentación de inmuebles es el **Tour Virtual.** Con una cámara profesional de 360º puedes pasear cómodamente dentro de la vivienda sin necesidad de personarte en ella. Aumenta las visitar y los cierres de las operaciones son más rápidos dada la información real que obtiene el visitante.

5.PROMOCIONAR LA VENTA DE LA VIVIENDA











Publicar la vivienda en portales inmobiliarios

Reconocerás muchos de los principales portales inmobiliarios que existen y seguramente sepas cómo proceder a dar de alta un inmueble en algunas de estas plataformas, pero hacerlo de manera correcta es ir un paso más allá para que la venta de tu vivienda sea eficiente.

Por eso, te recordamos los aspectos más importantes a la hora de publicar tu inmueble.

Contar con la ayuda de un profesional con perfil de empresa en estos portales posicionará tu vivienda en los primeros puestos de resultados.

5.PROMOCIONAR LA VENTA DE LA VIVIENDA ASPECTOS CLAVE

FOTOGRAFÍA Y VIDEO PROFESIONAL

La presentación de un inmueble a través de fotografías y video profesionales es de los puntos más importantes en este proceso. Puedes consultar a profesionales de estos servicios para tener la mejor carta de presentación de tu inmueble o bien, consultar nuestra Guía sobre fotografía y video profesional.

CONTACTO ACTUALIZADO

En los principales portales o en los medios de difusión que elijas ten en cuenta que debes poner un dato de contacto actualizado y que esté disponible casi las 24 horas del día para recibir llamadas de posibles interesados queriendo ampliar la información del anuncio, cerrar visitas y realizar ofertas.

TOUR VIRTUAL

Las nuevas tendencias de presentación de inmuebles y sobre todo después del confinamiento por Covid-19, se ha incrementado los Tour Virtual. Una opción atractiva y completa donde el interesado puede "pasear" por dentro de la vivienda sin necesidad de moverse de su casa.

HISTÓRICO DE REFORMAS

La mayoría de los interesados agradecen tener la información sobre las últimas reformas realizadas en la vivienda para saber qué necesitarán reformar a posteriori o incluso si alguno de esos cambios cuenta aún con garantías.
Además, aportan un valor adicional las reformas de mejora de la infraestructura o aislamiento.

DESCRIPCIÓN COMPLETA

Describir con lujo de detalles el inmueble ayudará a que los interesados a saber lo que van a encontrarse en la vivienda y además a atraer de manera positiva a los potenciales compradores al tratarse de un producto bien explicado.

CERTIFICADO ENERGÉTICO

La Ley obliga a tener el certificado energético de la vivienda antes de cualquier operación de venta, por lo que es obligatorio al publicar el inmueble en cualquiera de las plataformas. Si no tienes el certificado deberás indicar que lo tienes en trámite.

PROPUESTA DE VALOR

Uno de los aspectos más relevantes y que al mismo tiempo menos se publican son los valores que aportan los inmuebles como por ejemplo: cercano a colegios, cercano a supermercados, en un ambiente de comunidad joven o tranquilo, etc. A la compradora potencial le encantará saber en qué ambiente puede vivir cuando compre la vivienda o qué le aportará.

PLANOS DE LA VIVIENDA

La visión espacial es muy importante en una publicación o promoción del inmueble ya que ayudará a que puedan distribuir las habitaciones, salón, cocina etc en un plano real.

6. GESTIÓN DE VISITAS

¡Hemos recibido contactos interesados y es el momento de atenderlos y gestionar nuestras visitas!

Los contactos los podrás recibir mediante diferentes medios; email, llamadas, mensajes o incluso ¡en la puerta de la vivienda!
Es de vital importancia mantenerse receptivo, amigable y educado. Te dará la posibilidad de conocer mejor al interesado/a, conectar con él/ella y mejorar las negociaciones.



Conocer y memorizar todos los datos del inmueble te ayudará a tener seguridad y vender mejor la vivienda.

Para preparar la visita, hay algunos aspectos a tener en cuenta para maximizar el potencial del inmueble.

DOSSIER PERSONALIZADO

Prepara un dossier personalizado de la vivienda con los datos básicos de la misma; año de construcción, últimas reformas, superficies construidas, distribución, algunas fotografías.
Añade además el precio de venta y entrégaselos a los interesados en el momento de salir de la vivienda.
Les ayudarás a ir tranquilos durante la visita y tener la información a mano al llegar a casa.

DOCUMENTACIÓN DISPONIBLE

Aunque no es obligatoria hasta el momento de la firma de la compra venta, tener cierta documentación preparada como el Certificado de Eficiencia Energética, una Nota simple o incluso una valoración/tasación del inmueble, ayudará a los interesados a hacer sus números y adelantar en el proceso de la compra.
Sólo entrégalo a las personas que estén realmente interesadas.

DISEÑA UN TOUR

El orden en el que muestras el inmueble puede causar un efecto muy positivo para los/las interesados/as. Por ello escoger una ruta acertada puede ser de vital importancia. Te recomendamos que comiences por las zonas más incómodas de ver para terminar con la mejor parte de la vivienda.
¡Dejarás con un buen sabor de boca a los visitantes.!

CONTACTOS Y DISPONIBILIDAD

Muéstrate siempre disponible para resolver dudas, negociar o charlar sobre las características del inmueble. Los interesados lo agradecerán y se sentirán cómodos pidiendo más información que les ayudará a tomar una decisión positiva sobre la compra.

Justo antes de tomar la decisión



¡Estamos cerca de vender nuestro piso! En esta fase ya hemos encontrado un comprador y tenemos que cerrar la venta:

Probablemente el potencial comprador quiera llegar a un acuerdo que sea lo mas favorable para su situación, por eso se dará con casi toda seguridad, un periodo de negociación antes de la firma.

Negociar las condiciones de la venta

En el caso de contar con un profesional, estos se encargarán de dirigir la negociación, con su experiencia y profesionalidad probablemente las condiciones sean más favorables para tí, pero si te encargas tú de gestionar este proceso, te dejamos unos consejos a valorar:

- Mantenerse sereno, cordial y comunicativo es siempre positivo.
- Ten muy claro lo que estás dispuesto a aceptar y lo que no. Eso sí, esto no implica ser inflexibles, porque podemos perder una buena oportunidad.

Preparar los contratos y firmar la venta.
CONTRATO DE ARRAS
Al final del acuerdo, todo lo que se haya negociado con el comprador debe quedar reflejado en el Contrato de Arras, para tener una mayor seguridad jurídica, en el caso de que el comprador se eche para atrás.

Este documento incluye, además de todas las condiciones pactadas (precio, fecha para la firma, reparto de gastos, etc) las posibles penalizaciones por incumplimiento. Eso sí, debemos verificar bien las cláusulas del contrato y leer bien antes de firmar.

Hecho esto, el siguiente paso es firmar en notaría la escritura de compraventa.

Consejos

LA COMUNICACIÓN Y CORDIALIDAD ES VITAL

NO TE CIERRES EN BANDA, PODRÍAS PERDER UNA BUENA OPORTUNIDAD

REGISTRA TODOS LOS ASPECTOS DE LA NEGOCIACIÓN

REVISA EL CONTRATO DE ARRAS ANTES DE LA FIRMA

8. CALCULAR LOS GASTOS



¡Enhorabuena! Tienes un comprador

El siguiente paso suele generar frustración y dudas sobre la venta del inmueble. Pensamos que al vender la vivienda, recuperaremos nuestra inversión e incluso tendremos la posibilidad de aumentar nuestra economía, pero la realidad suele ser algo decepcionante, por eso te recomendamos que contactes con un profesional que desde el primer momento, pueda darte información real sobre el beneficio de la venta y los costes que conlleva.

GASTOS DEL VENDEDOR

- **Notaría**: El precio de la notaría dependerá del importe final de venta del inmueble.

- **Plusvalía**: Esta cantidad depende del valor del suelo y está estipulado a través de los Ayuntamientos de las localidades donde se ubica la vivienda.

- IRPF por incremento patrimonial: Lo tenemos que pagar solamente si hemos obtenido un beneficio económico (ganancia patrimonial) con la venta de la casa

- Gastos de cancelación de Hipoteca. En el caso de que la propiedad siga sujeta a un préstamo hipotecario, el banco deberá calcular los gastos de cancelación de la misma.

- Honorarios de la Agencia Inmobiliaria: Suponen de un 3% a un 8% del precio final de venta, pero la ventajas son innumerables.

Déjate asesorar por los profesionales inmobiliarios y reduce los gastos de la operación

GASTOS DEL COMPRADOR

Los gastos fijos a los que deberá hacer frente el comprador de una vivienda son entre otros:

- El coste registral por la inscripción de la compraventa.

- El impuesto sobre bienes inmuebles (IBI).
Se aplica el IBI del año en curso y, aunque debe pagarlo el vendedor, se puede repercutir al comprador la parte proporcional por el tiempo en el que será dueño dentro del año natural.

- **Notaría**: El comprador de la vivienda tiene que hacer frente al pago de la expedición de la copia de la escritura

- Impuesto de Transmisión Patrimonial
Comúnmente llamado "ITP", es entre un 2% o 7%, según las condiciones del comprador, sobre el valor de la compra.

MOVEGESTIÓN
INMOBILIARIA

¡HAS VENDIDO TU INMUEBLE!



Gracias por todo

Gracias por confiar en esta Guía Completa sobre **Cómo Vender tu vivienda**.

Nuestro objetivo es hacer que el proceso de venta de tu inmueble sea lo más sencillo posible, a la vez que beneficioso, correcto y positivo, por ello te ayudamos para encontrar al mejor profesional de tu zona que, habiendo cumplido los estándares de calidad, te ayudará a conseguir tu objetivo.

*Colaboramos con más de **120 Agencias Inmobiliarias de referencia** que podrán acompañarte en todos estos pasos que te hemos mostrado.*

MLS Cádiz GICA
Gestores inmobiliarios de la provincia de Cádiz

ALIANZA SEVILLA

SÍGUENOS MOVEGESTIÓN INMOBILIARIA