

DAMA INMOBILIARIA

GUÍA PARA PROPIETARIOS

COMO EVITAR LOS 9 ERRORES MÁS
COMUNES AL VENDER SU VIVIENDA EN
BARCELONA



INCLUYE INFORMACIÓN SOBRE LA NUEVA
PLUSVALÍA MUNICIPAL

Contenido de esta guía informativa

Introducción

Antes de empezar

Error N° 1: Poner un precio incorrecto

Error N° 2: No anunciar correctamente la vivienda

Error N° 3: No estar disponible para responder llamadas o hacer visitas

Error N° 4: No preparar correctamente la vivienda para la venta

Error N° 5: No filtrar a los posibles compradores

Error N° 6: Ignorar las primeras ofertas

Error N° 7: Trabajar con varias inmobiliarias

Error N° 8: No tener lista la documentación necesaria para la venta

Error N° 9: Desconocer los gastos e impuestos asociados a la venta

Conclusión

¿Por qué somos una buena alternativa para vender su vivienda?

Copyright © Dama Inmobiliaria

Protegido con los derechos de copyright

Primera Edición: Febrero 2022

No está permitida la reproducción total o parcial de esta guía informativa, ni su tratamiento informático, ni su transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros medios, sin el permiso previo por escrito de los titulares del copyright.

La empresa no acepta responsabilidades por las pérdidas ocasionadas a las personas naturales o jurídicas que actúen o dejen de actuar como resultado de alguna información contenida en esta guía informativa.

Esta guía ha sido editada con el objeto de proporcionar una información detallada y fiable sobre la materia contemplada en ella. Su edición no implica en ningún caso la obligación por parte del editor a atender consultas de carácter económico, legal, contable o de cualquier otro tipo relacionadas con la temática de la misma.

Si usted necesita asesoramiento o cualquier otro tipo de ayuda profesional deberá dirigirse a un asesor especializado en el tema.

Introducción

Antes que nada, me gustaría empezar agradeciéndole que haya descargado esta guía. Me ha tomado un tiempo prepararla y ponerla a su disposición, pero considero que la información que brindo aquí es indispensable para ayudar a todo propietario que esté considerando vender su inmueble en Barcelona.

Esta guía no es para hablar de mí o de mi empresa. El objetivo de esta guía es entregarle un material útil, completo, y actualizado que le ayudará si se dispone a vender una propiedad.

En ella encontrará los principales errores que cometen los propietarios al momento de vender su vivienda, como así también, toda la documentación necesaria para vender en Barcelona, los gastos que tiene que tener en cuenta y las claves a la hora de ponerla en el mercado, ya sea por su cuenta o a través de una inmobiliaria.

No le voy a mentir. Vender un piso no es sencillo. Requiere tener en cuenta muchos temas (legales, fiscales, urbanísticos, etc), pero a la larga y con mi ayuda, espero que por lo menos vea luz al final del túnel.

Este material es gratuito y de libre acceso. No encontrará en esta guía mensajes promocionales para vender mis servicios de asesoramiento. Sin embargo, sí aprovecharé el final del informe para exponerle mi forma de trabajar y cómo puede contactarme si es ese su interés.

Quizás se pregunte por qué he dedicado tanto tiempo en preparar esta guía para ofrecerla de forma gratuita. Al navegar online, he encontrado que, si bien la información existente en relación a este tema es bastante abundante, también es a menudo dispersa, incompleta, y algunas veces poco fiable o errónea.

Por eso, he querido crear una guía que reúna en un sólo lugar toda la información que un propietario necesita si tiene en mente proceder a la venta de un inmueble. Considero que parte de mi responsabilidad como asesora inmobiliaria es poder brindar mis conocimientos y mi experiencia. Pues aquí están.

Antes de empezar

En mi trayectoria como asesora inmobiliaria he notado que existe una mala percepción sobre los agentes inmobiliarios. Hay una creencia general de que un agente es agresivo, frío y busca únicamente el beneficio propio vendiendo las viviendas a un bajo precio que le permita vender más rápido. No confían en él o ella.

Como en toda profesión, existen personas que realizan bien y mal su trabajo. Hay personas que sólo buscan el dinero fácil y rápido y que no tienen verdadera vocación. Si ha tenido contacto con una de esas personas, lo siento realmente, y espero que no se cierre a las oportunidades que podemos ofrecer los agentes que realmente estamos aquí para ayudarle.

La compraventa de un inmueble es probablemente la transacción más importante que llevará a cabo una persona a lo largo de su vida. Si trabaja en colaboración con un agente inmobiliario es indispensable que confíe en la persona que tiene al lado, para que le asesore de manera que le resulte más sencillo alcanzar sus objetivos.

Por lo tanto, elija uno que le genere confianza, que conozca el mercado, que le explique el proceso y le presente recomendaciones sobre cómo proceder en cada momento.

Para que el asesor pueda realizar bien su trabajo, será indispensable que al comienzo de la gestión le presente toda la documentación necesaria para la venta, le firme una nota de encargo con la que pueda publicar y ofrecer su vivienda, y le escuche al momento de presentarle una valoración real y profesional.

Un "profesional" que no le requiera esto para realizar su trabajo correctamente debería generar desconfianza. Ya que, no analizar la documentación de la vivienda desde un principio puede llevarnos a encontrarnos sorpresas más adelante que nos hagan perder la venta.

Vender su vivienda puede ser una decisión difícil. Allí ha pasado mucho tiempo de calidad y ha construido un hogar. Por ese motivo, es muy importante saber en quien confiar esta tarea. Si decide hacerlo por su cuenta, después de leer esta guía sabrá a lo que se enfrenta y la mejor manera de hacerlo.

La mayoría de los errores que en ella se señalan suelen darse cuando los pisos se ponen a la venta de manera particular. Sin embargo, también pueden ocurrir cuando intervienen agentes. Por este motivo, es bueno conocerlos y tenerlos en cuenta para no caer en ellos y evitar que retrasen la venta.

Mi deseo es que al terminar de leer la guía, se encuentre más preparado para afrontar el proceso de venta. Si no es así, si discrepa de alguna información aquí expuesta o si tiene dudas, le invito a contactarme.

Ahora sí podemos empezar.

Error N°1:

Poner un Precio Incorrecto

Este es el error más frecuente al vender una propiedad y es definitivamente, el principal responsable de que la vivienda no se venda en el tiempo esperado.

Cuando un propietario pone su piso a la venta de forma particular, muchas veces lo hace con la información que recibe de vecinos que vendieron, información que brindan ciertos conocidos o incluso, basándose únicamente en la información de los pisos publicados en las plataformas.

Sin embargo:

- Muchas veces los vecinos no dicen la verdad. Ya sea por querer ganar cierto reconocimiento, por vergüenza si han tenido que vender barato, o por el motivo que sea. La realidad es que muchas veces la información que proporcionan los vecinos sobre el precio al que vendieron su propiedad no es fiable, y por tanto no debe tenerse en cuenta a la hora de poner en el mercado el propio piso.
- La información que se recibe de conocidos tampoco lo es. Un piso no es igual a otro. El precio depende de muchos factores, por lo que tomar la información que un conocido tenga de otro piso, a veces puede llevarnos a cometer este primer error. Al vender, uno tiene que tener en cuenta: la ubicación, el edificio, la planta, las vistas, el estado de conservación, etc. Cada uno de estos factores afecta el precio de una vivienda.
- Por último, la información de las plataformas. Esta referencia es más fiable que las anteriores. Sin embargo, hay que tener en cuenta que muchos pisos están publicados a un precio mayor al de mercado. Nos ha pasado ver pisos que están publicados por más de 2 años sin venderse. Si tomamos los precios de estos pisos como base para poner precio a la propia vivienda, caeremos en este mismo error por desconocimiento.

También, tenemos que reconocer que la mayoría de los propietarios son incapaces de ver su vivienda de forma objetiva. Suelen creer que su vivienda es mejor a las demás que están en el mercado, ya sea debido al tipo de reforma realizada o al precio que pagaron al momento de comprarla.

Hay que tener cuidado al querer sumar el precio de la reforma al precio de venta. Esto lo detallaremos en otro apartado. Con respecto al precio de compra, el mercado cambia constantemente. No se puede esperar recuperar la inversión o sacar un beneficio de la venta si el mercado no acompaña nuestro deseo de vender a cierto precio.

Lo entiendo. Nadie quiere pensar que malvende lo que tanto esfuerzo le ha costado. Sin embargo, hay una diferencia entre malvender y vender a un precio real y objetivo. Uno no está en el mercado solo. Compare con muchas otras viviendas. Quizás, lo que habría que considerar es si es un buen momento para poner el inmueble a la venta o si por el contrario, es mejor esperar.

Al vender de forma particular, la mejor forma de saber el precio real de un piso es pedir una tasación. Esto permite disponer de un documento legal, realizado por un técnico certificado, que servirá de apoyo al momento de negociar con compradores interesados. Hay que tener en cuenta que los tasadores tienen acceso a información a la que uno no puede llegar como particular (ej: al Registro para ver precios de venta reales).

OJO! Cuidado con la decisión de poner igualmente un precio mayor al de mercado con la idea de negociar. La consecuencia inmediata es que la cantidad de clientes potenciales se ve reducida. Los compradores están constantemente comparando precios y viendo lo que está en el mercado. Salir a la venta con un precio mayor hace que estos clientes, que quizás podrían comprar el piso al precio que Ud. realmente está dispuesto a aceptar, pierdan el interés.

Como decíamos, uno no está solo en el mercado. Un precio alto solo consigue que sea la competencia quién venda antes y por lo tanto, se retrase la venta. Si hay una vivienda similar a un precio inferior (y generalmente la hay), el comprador irá a por ella. Eso de esperar a que una persona se encapriche con un piso que sea mucho más caro, pasa muy raramente. Uno no tiene que esperar por las excepciones (quizás nunca lleguen).

Por otro lado, tampoco se ve con buenos ojos una publicación que muestra que se ha reducido el precio de la vivienda. Lejos de verlo como una oportunidad, los propietarios consideran que antes se estaba pidiendo un precio excesivo y se preguntan cuánto vale en realidad.

Un dato interesante que la mayoría de los propietarios desconoce, es que el mejor momento para vender una vivienda son las 4 primeras semanas de haberla puesto en el mercado. Siempre y cuando se comercialice correctamente. Hablaremos de esto en otro de los errores de esta guía.

Teniendo en cuenta todo esto, es posible igualmente que un propietario decida negociar el precio una vez tenga una oferta de un cliente interesado. No es una contradicción. Esto ocurre con frecuencia. En el primer caso, la vivienda sale al mercado con un precio alto y la idea de regatear. En el segundo sale al mercado con el precio real y dependiendo de su necesidad e interés está dispuesto a escuchar ofertas.

Lo importante en todo momento es saber negociar para llegar a un punto en el que todas las partes estén contentas. Si bien puede conseguirse, no es sencillo. Por eso, la intermediación de un profesional siempre es una buena idea.

Resumiendo. No le digo que malvenda su vivienda o la venda por debajo del precio de mercado. Se trata de venderla al precio justo, el máximo que se pueda obtener en ese momento. El precio más alto que un comprador esté dispuesto a pagar.

Esta guía me permite ser sincera y directa, y proporcionarle toda la información necesaria para poder tomar decisiones conscientes. Cometiéndolos errores, pierde clientes que hubieran comprado su piso YA, hoy mismo, en caso de haber salido al mercado a un precio real.

Error N° 2:

No Anunciar Correctamente la Vivienda

La principal manera de conseguir compradores (al menos la más utilizada) es la publicación de la vivienda en las plataformas de venta, ya que lo primero que hace una persona que se dispone a comprar es ver como se encuentra el mercado.

Para poder llegar de la mejor manera a esos clientes potenciales, que ya han empezado su proceso de compra, es importante conocer cómo funcionan las plataformas. Saber qué factores ayudan al posicionamiento de un anuncio y en consecuencia, al alcance y a las visitas que tendrá y al interés que generará.

Vamos por partes. Mi primera recomendación es que no se deben hacer publicaciones sin imágenes. Digo sin imágenes y no sin fotografías, ya que existen ocasiones en las que no es posible o no se quiere publicar fotos de la vivienda (ej: si vivimos en ella).

Hay que tener algo claro, **siempre es más efectivo un anuncio con fotos**. Sin embargo, si no se desea o no se puede incluirlas, puede agregarse un plano, fotos de la finca, fotos de la zona, el Certificado Energético, etc. Lo importante es no dejarlo vacío.

Para entender hasta qué punto es importante, basta con ponernos en los zapatos del comprador e imaginarnos que estamos buscando un piso para comprar. Si todos los días entramos a diferentes plataformas para ver los pisos a la venta y entre los 50 que vemos nos aparece un anuncio sin fotos, sin duda, la gran mayoría lo pasaría por alto.

Como recomendación para las fotografías sólo voy a decir que es importante que sean lo más reales posibles (le ahorrará mucho tiempo). Asegúrese de que esté todo limpio y recogido al momento de hacerlas, y que sea en el momento en que más luminoso se vea el piso.

La descripción es otro elemento indispensable. La planta, el número de habitaciones, el número de baños, etc. Es información que exige la plataforma para toda publicación. Sin embargo, hay algunos aspectos que puede que no sean tan obvios: especificar si la finca tiene ascensor, si el piso es interior o da a la calle, si cuenta con terraza, etc. Es importante brindar la mayor cantidad de información posible.

Aunque no todo el mundo lea la descripción, quienes lo hacen le dan mucha importancia. Allí pueden encontrar otros detalles de la vivienda como por ejemplo si ha sido reformada, el tipo de cocina que tiene, en qué momento le da el sol, conocer la distribución, etc.

Es el lugar perfecto para señalar las ventajas de la vivienda, para llegar a la emociones del comprador y lograr que la persona se imagine en esa propiedad. No hay que minusvalorar lo que una buena descripción puede conseguir.

Además la descripción sirve como filtro de las personas interesadas, y por lo tanto, nos ayuda a no perder el tiempo. Por ejemplo, hay personas que sólo buscan inmuebles exteriores, o que sean a reformar. Que sepan estos datos desde el principio nos ahorra emplear tiempo en atender a personas que no comprarán nuestra vivienda.

Cualquier vivienda tiene detalles que no le favorecen, pero no ser transparentes con respecto a las particularidades de nuestro inmueble es un error que hace perder el tiempo a todos. Los anuncios deben utilizarse para brindar la mayor cantidad posible de información y siempre verídica. Los compradores terminarán por darse cuenta cuando algo no es verdad y la sensación será mucho más negativa que si desde el principio están al tanto de todo, lo bueno y lo menos bueno, y aún así, quieren visitar la vivienda.

Volviendo a las plataformas. ¿Alguna vez ha publicado una vivienda a la venta? ¿Conoce qué elementos ayudan o perjudican el posicionamiento de la publicación?. Dependiendo de la plataforma, el modo de posicionar los anuncios puede variar. Sin embargo, es importante conocer estos elementos básicos.

Para lograr un buen posicionamiento hay que tener:

- Un mínimo de 17 imágenes (y que estén etiquetadas).
- Un video o lo más novedoso actualmente, un tour virtual.
- Un plano.
- Una descripción de mínimo 100 caracteres.
- Mostrar la dirección.
- La información del Certificado Energético (obligatoria).

En definitiva, al competir con otras viviendas tiene que lograr llamar la atención, hacer que su publicación destaque y sobresalga del resto. Mucho más cuando se vende de forma particular y se compite con inmobiliarias que pagan por un mejor posicionamiento.

Error N°3:

No Estar Disponible para Responder Llamadas o Hacer Visitas

No voy a incluir como un error el hecho de querer vender su vivienda personalmente. Si decide hacerlo por su cuenta, está en su derecho, pero la experiencia me ha enseñado que en la mayoría de los casos, genera más problemas que beneficios.

Dejaré ese tema ahí, y entraré a explicar este error, ya que es uno de los errores principales a la hora de vender de forma particular.

Todo agente inmobiliario es consciente de que para trabajar en esto, debe estar disponible en todo momento. Son incontables las oportunidades de venta que se pierden por no contestar una llamada o no estar disponible para hacer una visita. Hasta existe un dicho en el sector que afirma que las mejores ventas se hacen durante el fin de semana.

El motivo es simplemente que los compradores muchas veces están ocupados durante la semana y el único momento que tienen para poder hacer visitas es fuera de los horarios convencionales (ej: después de las 19hs o durante los fines de semana).

Al vender la vivienda de forma particular o a través de una inmobiliaria que depende de Ud. para hacer las visitas, tiene que ser consciente de este tema y estar disponible tanto para contestar a las llamadas de los clientes interesados, como también para poder hacer visitas cuando lo requieran.

Pronto entregaré otra guía especialmente para tratar el tema de la venta de forma particular. No dude en escribirme para que pueda hacérsela llegar.

En resumen, es imprescindible brindarle el tiempo necesario a la venta de su vivienda o poner a cargo a alguien que pueda hacerlo. Cuanto más tiempo esté su piso en el mercado, mayor será la desconfianza de las personas interesadas, que al desconocer que simplemente se debe a la falta de tiempo para las gestiones, se preguntarán por qué razón no se vende.

Error N° 4:

No Preparar Correctamente la Vivienda para la venta

Este error es más frecuente de lo que nos podríamos esperar. Hay muchos propietarios que quieren vender su vivienda en la condición en la que se encuentra, sin invertir dinero en realizar mejoras. Déjeme asegurarle que de esta manera se están perdiendo muchas oportunidades.

Evidentemente no me refiero aquí a viviendas que se vendan a reformar, ya que el precio en ese caso, está determinado por esa condición y las personas que las adquieren lo hacen con la intención de llevar a cabo una reforma integral.

Entendiendo que ese no es el caso, al momento de vender su propiedad es importante que analice seriamente cómo la verán otras personas. El propietario está acostumbrado a ella pero un cliente potencial revisará cada detalle. Una buena idea es recorrer la vivienda con un bloc de notas y elaborar una lista de todas las áreas que necesiten mejoras.

Póngase en el lugar de un posible comprador. Observe con atención el espacio para ver qué podría actualizarse, despejarse o arreglarse. Muchas veces hay arreglos sencillos que marcan una gran diferencia y pueden ayudarle a obtener una venta más rápida.

Los arreglos estéticos son de vital importancia, en gran parte porque las primeras impresiones tienen un gran impacto. Cuando un potencial comprador entra a su propiedad deberá procurar que quede lo más deslumbrado posible.

Pequeños arreglos:

Pintura: Una de las primeras mejoras a tener en cuenta es el estado de la pintura. Si la pintura de la vivienda no se encuentra en buen estado, lo mejor es pintarla nuevamente y si es posible, en colores neutros.

Iluminación: Hay que asegurarnos de que todas las luces funcionan correctamente, y de que no haya cables expuestos. Tómese un tiempo para analizar el espacio y la luz. Procure encontrar algunas formas de mejorar la iluminación. Podría por ejemplo añadir lámparas a cualquier espacio oscuro para iluminar más la habitación o cambiar las cortinas para dejar entrar mayor luz natural.

Cambiar interruptores de luz y enchufes rotos o antiguos: Este es un detalle que marca la diferencia y que no requiere de mucho dinero.

Baños y cocina: son las zonas más importantes de una vivienda porque allí se centran las miradas de los compradores. También, son las zonas más caras a la hora de reformar un piso. Por eso es vital reparar cualquier problema antes de poner la propiedad a la venta.

Un cuarto de baño limpio, en el que todo funcione como es debido, es imprescindible. Si existe un problema con un inodoro que no funciona o un grifo que gotea, deben hacerse las reparaciones necesarias. Por otro lado, el inodoro podría tener un aspecto mucho mejor con sólo cambiar el asiento. Algunos detalles para las visitas que cuestan poco dinero: tener un jabón de manos nuevo, toallas nuevas que hagan juego, etc.

Con respecto a la cocina, algunas reparaciones pueden ser un poco más caras. Por ejemplo, vea el estado de los azulejos, de la mesa, los muebles (puede que solo sea ajustar tornillos). Lo indispensable será siempre presentarla limpia, despejada y ordenada.

Otros aspectos a tener en cuenta: cambio de alfombras, siliconas, cristales rotos, timbre si no funciona, etc.

Hay ciertos arreglos que si no se hacen, alertan al instante a los compradores de que hay que hacer obras, lo que eventualmente disminuirá el entusiasmo inicial por la propiedad y reducirá su precio.

Un arreglo importante:

Manchas de humedad: Una mancha en el techo o en una pared pueden ser mucho más que una cuestión estética. Sugieren que podría haber problemas en las cañerías. Por lo tanto, antes de pintar, es necesario asegurarse de que el problema esté solucionado. En general los trabajos de reparación y pintura no son tan costosos, desde luego, mucho menos que una venta perdida.

Las primeras impresiones importan y mucho. Cuando se tenga una visita de venta hay que hacer todo lo posible para que la vivienda se encuentre en su mejor estado. Por supuesto, habrá que limpiar, ordenar y asegurarse de que todo funcione, pero también es importante invertir un poco más en aquellos detalles que harán que el cliente salga de la vivienda deslumbrado y listo para presentar una oferta.

Error N° 5:

No Filtrar a los Posibles Compradores

Este es un error frecuente e importante, ya que la cantidad de visitas son lo que consumen mayor tiempo en el proceso de venta. Como asesores inmobiliarios, sabemos que no toda persona que se contacta por un anuncio está dispuesta o tiene la capacidad de comprar la vivienda.

Al momento de recibir una llamada de un interesado, es importante hacer ciertas preguntas para asegurarse que la vivienda encaja realmente con las características que está buscando el cliente y con los aspectos que son importantes e indispensables para ellos. Pero también hay que conocer cuáles son sus posibilidades reales.

A mi me encantaría comprar una vivienda de 1.000.000 euros en Diagonal Mar. Sin embargo y lamentablemente, no puedo hacerlo. Lo mismo pasa con algunos clientes que se interesan por los anuncios de las plataformas.

Al principio de mi carrera como asesora inmobiliaria, he tenido clientes que luego de las visitas, presentaban ofertas un 30% menores al precio de venta simplemente porque no podían permitirse el precio real.

Por lo tanto no hay que temer ser directos y consultar qué cantidad puede invertir el potencial cliente en la compra de la vivienda, así como si necesita algún tipo de financiación para llevar a cabo la operación de compra. De ser así, hay que corroborar que posea el dinero de entrada para firmar el contrato de arras y saber si ha iniciado contactos con alguna entidad bancaria.

Otra manera de filtrar a los compradores es en base a sus requerimientos. Es importante conocer las características que son imprescindibles para ellos desde el primer contacto. Puede que sólo busquen pisos exteriores, con terraza, con sol de tarde, o que posean parking. Es necesario saberlo. Si nuestro piso no cumple con el requisito, pero el cliente decide verlo igualmente, ya será su decisión. Por lo menos, no llegarán al piso y dirán "Ah! no tiene terraza, no me interesa".

Quizás le parezca muy directo, agresivo e incómodo, pero la realidad es que no tiene sentido realizar una visita en una propiedad que está fuera de las posibilidades o intereses del cliente. De hacerla, pierde el tiempo el comprador, el vendedor y en caso de existir intermediario, el agente.

Este error puede llegar a ser más difícil de solucionar para una persona que busca vender de forma particular. Evite caer en él y realice un filtro de los clientes interesados. Le ahorrará mucho tiempo.

Error N° 6:

Ignorar las Primeras Ofertas

Este es un error bastante frecuente. Muchos propietarios al poner su vivienda a la venta, no tienen en cuenta las primeras ofertas que reciben. Incluso, si la oferta es al precio de publicación, no les gusta demasiado ya que de vender la vivienda rápido, consideran que se malvende por un precio menor al que podrían haber pedido.

Esto es realmente un error y uno muy importante. Antes que nada, hay que entender cómo es el proceso de compra de los clientes potenciales. Una persona que busca comprar una vivienda, está diariamente revisando las plataformas, viendo lo que está en el mercado, haciendo comparaciones y visitas. Conoce muy bien lo que hay disponible, los precios, y está informada apenas sale una nueva propiedad a la venta.

Estas personas suelen ser las primeras en establecer contacto. En general, las plataformas mandan alertas para avisar a los clientes cuando sale una vivienda al mercado que cumple con las características que están buscando. Por lo tanto, no es raro que si un propietario sale al mercado con un precio real y su propiedad coincide con las características que buscan ciertos clientes, esta vivienda se venda rápido.

Estos son los clientes más interesados en comprar aquí y ahora. Definitivamente no hay que ignorarlos.

Conozco muchos casos de propietarios que han decidido no considerar ofertas ya que la vivienda había salido recientemente a la venta. Es normal que no se esté dispuesto a recibir determinadas ofertas, incluso aunque la vivienda llevase a la venta mucho tiempo. Sin embargo, hay ofertas reales que no hay que desestimar simplemente porque llegan "pronto".

Es una realidad que cuanto más tiempo se encuentra una vivienda en el mercado, mayor es la predisposición de los clientes a presentar ofertas y de los propietarios a aceptarlas. Es importante analizar cuál es el motivo por el cuál la vivienda no se ha vendido dicha vivienda, ya que no en todos los casos el motivo es el precio.

Mi recomendación es no apresurarse a tomar una decisión basándose únicamente en el tiempo que la vivienda lleva en el mercado. En su lugar hay que analizar la oferta, determinar si es una oferta real o una persona que está buscando una oportunidad (para ellos). En definitiva, estudiar si conviene vender antes, negociando un poco el precio, o es mejor esperar a que lleguen más ofertas.

Esta decisión corresponde por completo al propietario. Nosotros como asesores no podemos más que presentar nuestra recomendación y ayudarles en lo que decidan.

Error N° 7:

Trabajar con varias inmobiliarias

Este es un tema en el que los propietarios y las agencias no suelen coincidir. Los propietarios consideran que poner su vivienda a la venta con muchas inmobiliarias, aumenta su oportunidad de venderla rápido. En mi opinión es todo lo contrario. El publicar su vivienda con muchas inmobiliarias no hace más que perjudicarlo y le explico por qué.

¿Ha visitado alguna vez las plataformas y ha visto la misma propiedad publicada muchas veces? ¿Ha prestado atención a la información que se brinda en las publicaciones? ¿Coincide? ¿Cuál ha sido su sensación al momento de verla por tercera, cuarta, quinta vez?. Le ha parecido raro, ¿verdad?.

Hay muchos puntos a tener en cuenta en relación a este tema. Primero, cuando se da la opción a más de una inmobiliaria para publicar su vivienda, la información que aparece en las plataformas no suele coincidir. Esto depende por ejemplo, de cómo obtienen la información las agencias (los m² son diferentes en la escritura, en el catastro y en el registro), que tan rigurosos son en las plataformas, su estrategia al publicar, etc.

Así, podemos encontrar una misma vivienda que, según el anuncio, se encuentra en una segunda planta o en una cuarta (algunas inmobiliarias no ponen las plantas reales cuando los propietarios viven en la vivienda), una superficie con hasta 30m² de diferencia, que en una publicación incluye parking y en la otra no, y que en un anuncio figura con ascensor y en otro no se menciona.

De ser un cliente comprador, ¿Cómo se sentiría al ver esto?. Se sentiría confundido, verdad? ¿le daría confianza? ¿Se tomaría el tiempo de contactar a las diferentes inmobiliarias para saber cuál es la verdad?. Sólo debido a este motivo ya se pierden muchos clientes potenciales.

Por otro lado, tanta exposición "quema el producto" (si me permite esta vez usar una frase del sector). Cuanto más expuesta esté la vivienda, cuantas más veces un cliente la vea, más desconfianza le generará y más se preguntará por qué no se vende.

Por último, otra buena razón para evitar esta práctica es que los agentes inmobiliarios no trabajarán su vivienda de la misma manera si la tienen en exclusiva que sí no.

La gestión de la venta de un inmueble lleva tiempo. Hay que recopilar, analizar y tramitar documentación, analizar el mercado, preparar el piso, redactar una descripción, publicar un anuncio en las plataformas, ofrecer a los propios clientes, contestar consultas de clientes nuevos, crear un dossier de venta, hacer visitas, etc, etc, etc.

Si se tiene el piso en exclusiva, el agente le dedicará gran parte de su tiempo a implementar estrategias de marketing que le permitan lograr un mayor alcance, tráfico y solicitudes para salir al mercado de la mejor manera posible.

Lamentablemente, cuando la vivienda la llevan otras agencias, el agente no le dedicará ese tiempo tan necesario para que luego le digan que la vivienda ya se ha vendido por otra parte. Sino, habría perdido tiempo, dinero y la oportunidad de dedicar sus recursos a otra vivienda.

Si opta por poner la vivienda en manos de distintas agencias debe ser consciente de que muchos asesores se limitarán a publicar la vivienda de la forma más rápida, con la información mínima e indispensable y a contestar las posibles llamadas que puedan o no llegar. No irán a por ellas.

También, cuando trabaja con un número mayor de inmobiliarias, los agentes empiezan a competir para lograr cerrar la venta lo antes posible. Su objetivo será que acepte la oferta de su comprador antes de que acepte la de otra agencia.

Trabajando en exclusiva, la agencia sabe que su esfuerzo valdrá la pena. Que tiene tiempo de realizar un proyecto de marketing completo. Que si le presentan una oferta, no tiene que competir para cerrar la venta lo antes posible, más bien al contrario, actuará más como agente del vendedor y trabajará para mejorar la oferta o encontrar otro cliente que oferte una cantidad mayor.

Hoy en día muchas inmobiliarias pertenecen al colegio de API y colaboran entre ellas, por lo que en general, aunque sólo un asesor posea el inmueble, puede obtener clientes compradores de otras empresas colaboradoras. Lo mejor para un propietario es que sólo haya una persona responsable de su vivienda que le brinde toda la información y haga el seguimiento.

En otras palabras. La mejor manera de vender una vivienda es encontrar un asesor que le genere confianza, que conozca el mercado, que tenga una estrategia efectiva para encontrar compradores potenciales y que defienda sus intereses.

Error N°8:

No Tener la Documentación Necesaria para la Venta

Para vender una propiedad hay que estar preparado. Es indispensable informarse sobre la documentación que necesitará para realizar la venta.

Es fundamental, no sólo conocer los documentos que se necesitan y asegurarse de tenerlos, sino comprobar que estén vigentes, para, en el caso de que no sea así, tener tiempo de renovarlos o solicitar duplicados de aquellos que falten.

Este tema hay que tenerlo en cuenta desde el momento en que se decide vender la propiedad. Lamentablemente, son bastantes los casos en los que se pierde una venta por la demora que genera la falta de algunos documentos.

He presenciado casos en los que los propietarios no quieren entregar la documentación al momento de comercializar la vivienda y ponerla en manos de una agencia inmobiliaria. Esto es un grave error.

La agencia inmobiliaria tiene la obligación de asegurarse de que la persona que la contrata es realmente la propietaria de la vivienda, para lo que necesita tener la escritura.

También, debe corroborar que el vendedor es quien dice ser, por lo que necesita su documento personal.

En relación a la documentación de la vivienda, por ejemplo, la ley exige a las inmobiliarias el Certificado Energético para la publicación en las plataformas.

Que una inmobiliaria pida toda la documentación desde un principio, es no sólo una obligación, sino también un beneficio para el propietario, ya que desde el minuto uno, permite cerciorarse de que todo está al día y en condiciones para la venta.

Por lo tanto, desconfíe de la profesionalidad de las inmobiliarias o agentes que no la soliciten o no tengan problema en trabajar sin ella.

La documentación mínima y obligatoria que necesitará para la venta:

*** Documento de Identidad en vigor**

Todos los propietarios de una vivienda tienen que presentar una documentación que esté en vigor al momento de acudir a la notaría. Por lo tanto, verifique si su documento de identidad está al día. De no ser así, tendrá que comenzar los trámites para su renovación cuanto antes.

*** Escritura original**

Parece una obviedad pero en muchos casos no lo es. Cerciórese de poseer la escritura original de su vivienda. No sólo se la solicitarán en la notaría, sino también en cualquier inmobiliaria para corroborar su propiedad.

*** Cédula de habitabilidad**

La cédula de habitabilidad es el documento que acredita que una vivienda cumple con los requisitos mínimos establecidos para ser considerada habitable. Las cédulas que se solicitaron antes del 2004 tienen una validez de 10 años. Mientras que las solicitadas posteriormente tienen una validez de 15.

Es importante comprobar que aún esté en vigencia al momento de acudir a la notaría. De no ser así, tendrá que solicitar un duplicado (en caso de pérdida), una renovación (en caso de estar vencida) o la tramitación (en caso de no disponer de ella anteriormente).

*** Certificado de Eficiencia Energética (CEE)**

Es un informe realizado por un técnico que detalla el aprovechamiento energético de una vivienda, su consumo y la emisión de CO2 que realiza. Está acompañado por una etiqueta energética que resume dicha información, en una escala de colores que va de la letra A, la más eficiente, a la G, la menos eficiente.

Es obligatoria desde el 2013. Por lo tanto, si no la posee, deberá solicitarla. Su obtención suele demorar una semana y es obligatoria desde el momento de la publicación del piso.

*** Inspección Técnica del Edificio (ITE)**

Es un informe elaborado por un técnico que evalúa el estado de conservación del edificio.

Es obligatorio cuando:

- El edificio cuenta con una antigüedad de 45 años.
- Si requiere ayudas públicas para realizar mejoras en su infraestructura.
- Cuando lo requiera una ordenanza pública .
- En situaciones de riesgo, deficiencias o debido a su ubicación .

*** Nota simple**

La nota se solicita en el Registro de la Propiedad y brinda toda la información de la vivienda, su inscripción, sus propietarios y si tiene alguna carga. Es importante comprobarlo desde un primer momento para estar seguros de que no haya ninguna carga que perjudique la venta.

Si la vivienda se vende con una plaza de parking y un trastero hay que sacar la nota simple de cada uno de ellos por separado. La nota simple tiene un costo y si bien no tiene un plazo de vigencia, se pedirá una actualizada al momento de la notaría para asegurarse de que no haya habido una inscripción posterior.

*** Libre deuda de comunidad**

El notario también exigirá un certificado expedido por la comunidad en donde se exprese que la vivienda está libre de deuda. De no ser así, se solicita un certificado que detalle la cantidad que se adeuda y si son gastos ordinarios o extraordinarios.

También se exigirá que se comunique si hay derramas aprobadas pendientes de pago. El certificado debe ser a la fecha de la notaría y muchas veces tiene un costo añadido, por lo que se recomienda solicitarlo directamente para la firma notarial.

Al momento de comercializar la vivienda, también se solicitarán las últimas 3 actas de comunidad para poder presentar a los clientes interesados en la compra. Esto es simplemente para conocer la situación de la finca, si hay derramas pendientes, etc.

*** Recibo del Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI) del año en curso**

El pago anual del IBI es obligatorio para quien sea el propietario de la vivienda a 1 de Enero. Sin embargo, muchas veces se puede llegar a un acuerdo entre las partes para que el pago sea proporcional a la fecha de venta. Esto dependerá completamente de que el comprador lo acepte.

En caso de haber perdido el comprobante de pago, puede solicitar un libre de deuda al Ayuntamiento.

*** Último recibo pagado de los servicios utilizados en el inmueble**

Será necesario aportar el último recibo pagado de aquellos servicios que estén dados de alta en la vivienda. Una vez realizada la venta en la notaría, el nuevo propietario realizará el cambio de nombre de los suministros (agua, luz y gas) para que los próximos pagos se giren automáticamente a su cuenta bancaria.

*** En caso de tener hipoteca**

Al preparar la documentación para la notaría, habrá que solicitar al banco un certificado de deuda pendiente de la hipoteca. Este documento también tiene costo y una vigencia, por lo que hay que pedirlo cuando ya se tenga la fecha para la compra venta.

Aun cuando la hipoteca esté saldada, es posible que siga apareciendo en el Registro de la Propiedad como una carga. Por lo tanto, es importante tener el Certificado que demuestre que no hay deuda pendiente. Con él, se realizará una provisión de fondos para realizar la cancelación administrativa en el Registro de manera que ya no aparezca.

Error N° 9:

Desconocer los Gastos e Impuestos Asociados a la Venta

También es importante estar informado de los gastos que tendrá como propietario de la vivienda en el momento de venderla. Además de ciertos gastos de gestión, de adaptación de la vivienda, de tramitación de la documentación faltante, etc, también, tendrá que pagar impuestos por la venta. Desconocer estos gastos puede suponer una sorpresa muy desagradable.

A continuación detallaré los gastos a tener en cuenta para la venta. Algunos de ellos los tendrá sólo si decide vender de forma particular, ya que la agencia muchas veces corre con algunos gastos durante su gestión.

Para tomar una decisión tan importante que afecta en gran medida a su patrimonio y el de su familia, es crucial tener toda la información necesaria.

Gastos extra que tendrá vendiendo de forma particular:

*** Preparación de la documentación**

Si no cuenta con toda la documentación indispensable para vender su inmueble, tendrá que realizar las gestiones necesarias para tramitar los documentos faltantes. Ej: pedir un duplicado de la escritura, tasas por documentos de identidad vencidos, etc.

*** Solicitud de nota simple**

Este documento se solicita al principio y al final del proceso de venta. Al principio para asegurarse de que el inmueble está libre de cargas, y al final para entregarlo a la notaría y asegurarse de que no haya habido inscripciones posteriores. Hay que pagar por cada uno.

*** Tasación**

Al vender de forma particular es una buena idea contratar un tasador que determine el precio de mercado de la vivienda.

*** Si decide contratar un profesional para hacer fotografías, video, plano, etc**

Será su decisión el publicar la vivienda con fotos tomadas por Ud mismo o contratar a un profesional para realizarlas.

Contratando una agencia inmobiliaria: (La agencia realizará la valoración, las fotos, videos, etc y se encargará de las notas simples).

*** Honorarios de agencia**

En general los honorarios van desde el 3% al 6% del precio de venta dependiendo de la inmobiliaria y los servicios que ofrezca.

*** Preparación de la documentación**

Dependiendo del tipo de contratación, puede que la inmobiliaria se haga cargo del coste de gestionar algunos documentos, por ejemplo: si se entrega la vivienda para una comercialización en exclusiva. Si no, la inmobiliaria gestionará la tramitación pero será el propietario quien deberá pagarla. Ej: Cédula de habitabilidad, Certificado Energético, etc.

Gastos generales del vendedor:

*** Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI)**

Es un tributo municipal que se paga anualmente (por lo general). La persona propietaria de la vivienda a 1 de Enero es la encargada de pagar el IBI de forma anual. Sin embargo, y dependiendo de la fecha de venta, muchas veces se puede llegar a acuerdo entre las partes para dividir el coste de este impuesto.

*** Certificado de Comunidad y Certificado de deuda pendiente de Hipoteca**

Como se menciona en el apartado anterior, al momento de acudir a la notaría se debe presentar un libre deuda de comunidad y, en caso de tener una hipoteca, un Certificado de deuda pendiente de hipoteca. Ambos Certificados tienen un coste.

*** Cancelación de hipoteca**

De tener hipoteca, al momento de la notaría el comprador realizará dos pagos, uno al banco para saldar la deuda pendiente de hipoteca y otro con la diferencia del precio de venta, para el propietario. Si bien el pago lo hace el comprador, el dinero sale del precio de venta.

*** Provisión de fondos para las cancelaciones administrativas**

Si la hipoteca figura en el Registro de la Propiedad (esté saldada con anterioridad o al momento de la venta), la notaría realizará una provisión de fondos para realizar la cancelación de la carga en el Registro.

*** Últimas facturas de suministros**

Hay que pagar las facturas de todos los suministros al momento de la venta y presentarlas al comprador para que pueda realizar el cambio de titularidad y sea él quién las pague a partir de ese momento.

*** Plusvalía Municipal**

La explico en detalle en el siguiente punto.

***Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas (IRPF)**

Se considera que el beneficio económico que se obtiene de la venta de una vivienda, es una ganancia patrimonial, por lo cuál, hay que pagar impuestos. Si el precio de venta es mayor al precio de adquisición, se entiende que ha habido un beneficio y por lo tanto, se grava el IRPF en la declaración anual de la renta.

Para realizar el cálculo de lo que habrá que pagar:

- Hay que tener en cuenta el precio de adquisición y las reformas que se realizaron en la vivienda.
- A esta cifra se debe restar las amortizaciones y de existir, los beneficios fiscales que se obtuvieron por alquilar la vivienda.
- Al resultado, hay que descontarle los tributos y gastos que se produjeron en la venta, como por ejemplo la cancelación de hipoteca, los honorarios de la inmobiliaria, etc. Todos esos gastos están incluidos en el precio y no se consideran beneficios.
- Para finalizar, si hubo una ganancia patrimonial, el IRPF que hay que pagar a hacienda dependerá del beneficio obtenido:
 - Sobre los primeros 6.000 euros se aplica un IRPF del 19%
 - Si el beneficio está entre los 6.000 y los 50.000 euros, el impuesto sube al 21%
 - Entre los 50.000 y los 200.000 euros, la operación supone un 23% de IRPF
 - Cuando las ganancias superen los 200.000 euros, el porcentaje a pagar asciende al 26%.

Excepciones:

- Si el vendedor es mayor de 65 años o es una persona dependiente, no deberá pagar este impuesto en caso de que la vivienda fuera su vivienda habitual (si lo hará para segundas residencias).
- Si se vende una vivienda para comprar otra, es decir, si la vivienda vendida es la habitual y el dinero obtenido se reinvierte en otra vivienda que también será habitual.
- En el caso de que se entregue la vivienda para satisfacer una deuda hipotecaria. Se entiende que no se está vendiendo el piso para obtener un beneficio económico, sino para pagar una deuda. Al no haber rendimiento, no habrá que pagar este impuesto.

Por favor, tenga en cuenta que esta información la brindo para que tenga un conocimiento base de lo que tendrá que pagar. Sin embargo, recomiendo que se asesore fiscalmente para que le realicen un asesoramiento en base a su situación particular.

*** Gastos de notario y registro**

Salvo acuerdo en sentido contrario, es el comprador quien corre con los gastos de la notaría y las inscripciones en el Registro de la Propiedad.

Cambio en el pago de la Plusvalía a partir del 2022

Este es un tema que generó debate y muchas dudas a finales del 2021. La Plusvalía Municipal es un impuesto que grava el incremento de valor de los terrenos de naturaleza urbana y se paga cuando se transmite una vivienda, ya sea por compraventa, donación o herencia.

Definiciones simplificadas que resultan de utilidad:

BASE IMPONIBLE: Cantidad de dinero que se tiene en cuenta para realizar el pago de impuestos. Es la cantidad antes de agregar los impuestos. Ej IVA: 100 euros (base imponible) + 21% de IVA = 121 EUROS

CONTRIBUYENTE: Es la persona (física o jurídica) que tiene la obligación de pagar cierto impuesto al realizar un hecho que lo requiere, ej: vender una propiedad.

VALOR CATASTRAL: Se puede ver en el recibo del IBI o entrando en la web del Catastro.

Cualquier cambio en las leyes que nos afectan directamente se recibe con un poco de miedo, Sobre todo, cuando al leerlas no llegamos a entenderlas al 100%. Aquí quiero explicar en detalle el cambio realizado en la Plusvalía Municipal y como afecta al vendedor.

El 26 de octubre de 2021 una sentencia declaró inconstitucional la plusvalía que existía hasta ese momento, ya que el sistema de cálculo vulneraba el principio de capacidad económica del contribuyente. Por ejemplo, no tenía en cuenta si el propietario había obtenido una ganancia o pérdidas con la venta.

A partir del 10 de Noviembre del 2021 entra en vigor el nuevo método de obtención de la base imponible para el cálculo de la Plusvalía Municipal. El decreto dictado por el gobierno de España establece ahora dos maneras de calcular el impuesto:

1) La fórmula objetiva

Utilizando esta fórmula, se toma el valor catastral del terreno (no el valor total) y se multiplica este valor por los coeficientes brindados en la ley. Cada ayuntamiento tendrá los suyos que se actualizarán anualmente en base a las variables del mercado, pero hasta entonces se utilizarán los brindados por la nueva ley.

A tener en cuenta:

- Los coeficientes son en base a la cantidad de años que se ha sido propietario de la vivienda. O sea, desde el momento de su compra hasta el de su venta.
- Si solo se conoce el valor catastral total, para obtener el valor catastral del terreno, habría que hacer una regla de 3 simple con el porcentaje que corresponde al terreno. Ej: Valor catastral 100.000 euros (valor del terreno 60%), por lo tanto, el valor del terreno es de 60.000 euros.

2) La fórmula real

Para realizar el cálculo en base a la fórmula real, simplemente tenemos que restar el precio de venta y el precio de compra y multiplicar el resultado por el porcentaje del valor del terreno (60%). El resultado será nuestra base imponible (la cantidad por la que deberemos pagar impuestos).

A tener en cuenta:

- Gracias a este cambio en la ley, no pagarán este impuesto quienes no hayan obtenido ganancias con la venta de la vivienda, es decir, si el precio de venta es menor al de compra.

Es el contribuyente quien decidirá cuál de las dos fórmulas utilizará para obtener la base imponible sobre la cuál pagar los impuestos. Ya sea la fórmula objetiva o la real, una vez que se tiene el resultado (la base imponible), habrá que pagar el 30% de esa cantidad como impuestos de la Plusvalía Municipal.

A continuación explico en detalle un ejemplo presentado desde idealista:

1. Una vivienda comprada en 2017 por 310.000 euros y vendida 4 años después por 350.000 euros. Tiene un valor catastral de 100.000 euros, de los cuales 60.000 euros pertenecen al terreno. Dicho de otro modo: el terreno vale un 60% del valor catastral total.

Fórmula objetiva: se toma el valor catastral del terreno (60.000 euros) y se multiplica por el coeficiente correspondiente a 4 años (el tiempo en el que se ha sido propietario de la vivienda). El resultado sería 10.200 euros. Lo que habría que pagar de plusvalía sería el 30% de los 10.200 euros, o sea, 3.060 euros.

*60.000 euros (valor terreno) x 0,17 (coeficiente 4 años)=10.200 euros x 30% (plusvalía)=**3.060 euros***

Fórmula real: en este caso restamos 350.000 euros (precio de venta) - 310.000 euros (precio de compra) y multiplicamos el resultado por el porcentaje que corresponde al valor catastral del terreno (60%). Nos daría 24.000 euros. Calculando el 30% de los 24.000 euros, tendríamos la cantidad a pagar de plusvalía que sería en este caso de 7.200 euros.

350.000-310.000=40.000 euros x 60% (valor terreno) = 24.000 euros x 30% (plusvalía) = 7.020 euros

Conclusión: Con la misma información en ambos casos, utilizando la fórmula objetiva tendríamos que pagar 3.060 euros de plusvalía y utilizando la fórmula real tendríamos que pagar 7.200 euros. Por lo tanto, el contribuyente puede optar por utilizar la fórmula objetiva y así pagar menos, o sea 3.060 euros.
Es SU decisión.

2. Una propiedad que se compró en 2014 por 250.000 euros y se vendió 7 años después por 260.000 euros. El valor del terreno es de 20.000 euros y su porcentaje sobre el valor catastral total es del 20%.

Fórmula objetiva: tomamos el valor catastral del terreno (20.000 euros) y lo multiplicamos por el coeficiente correspondiente a 7 años (el tiempo en el que se ha sido propietario de la vivienda). El resultado sería 2.400 euros. El pago de plusvalía resultante sería el 30% de los 2.400 euros, es decir, 720 euros.

20.000 euros (valor terreno) x 0,12 (coeficiente 7 años)=2.400 euros x 30% (plusvalía)=720 euros

Fórmula real: en este caso se restan 260.000 euros (precio de venta) a los 250.000 euros (precio de compra) y se multiplica el resultado (10.000 euros) por el porcentaje que corresponde al valor catastral del terreno (20%). El resultado sería 2.000 euros. Calculando el 30% de los 2.000 euros se obtiene la base imponible que sería en este caso de 600 euros.

*260.000-250.000=10.000 euros x 20% (valor terreno) = 2.000 euros x 30% (plusvalía) = **600 euros***

Conclusión: A diferencia del ejemplo anterior, en este caso al contribuyente le convendría más utilizar la fórmula real, ya que paga menos impuestos.

3. Una vivienda comprada en 2018 por 300.000 euros y vendida 3 años después por 290.000 euros.

Conclusión: En este caso no es necesario que hagamos la prueba de la fórmula objetiva. Sólo la fórmula real nos da negativa, por lo que no tendremos que pagar plusvalía. Debido al cambio en la Ley, **ya no se paga si el contribuyente no ha tenido un beneficio con la venta.**

En resumen, lo más importante a tener en cuenta a partir de ahora, es que es el contribuyente quien decide qué método quiere aplicar para realizar el cálculo de la plusvalía, y esta decisión se basa únicamente en qué es lo que le conviene más. Por lo tanto, hay que conocer las fórmulas y realizar los cálculos correctamente para tomar la mejor decisión.

Conclusión

Estos son los principales errores que comete un propietario al momento de poner su vivienda a la venta ¿Los conocía? ¿Alguno le ha sorprendido?.

Una vivienda es un bien que vale mucho dinero, esfuerzo y tiempo dedicado. Es el sitio donde se crea un hogar, el lugar en el que se guardan muchos recuerdos y dónde se generarán otros nuevos tras su venta. Vender una vivienda no es un proceso sencillo, pero con información y el correcto asesoramiento se puede llevar a cabo de la mejor manera para que todas las partes salgan beneficiadas.

Gracias por haber llegado hasta el final de la guía. Me gustaría pensar que la información que en ella se brinda le será de utilidad para poder vender su vivienda de forma sencilla, rápida y al mejor precio.

Pero si aún se pregunta si contratar una agencia inmobiliaria es una mejor opción, permítame expresar mi punto de vista al respecto.

Una agencia inmobiliaria le hará la vida más fácil. Muchos de estos errores se evitan cuando se cuenta con un asesoramiento competente, como el que brinda un buen agente. La agencia le ayudará a conseguir su objetivo sin los dolores de cabeza que genera el vender de forma particular, y le acompañará durante todo el proceso.

Al vender, las partes firman documentos legales (por ejemplo el contrato de arras/compraventa) que generan un compromiso entre las personas. Se obligan mutuamente. Es indispensable tener un asesoramiento profesional para no cometer errores que puedan tener consecuencias legales y fiscales.

Si decide igualmente hacerlo por su cuenta, pruebe, no se quede con las ganas, pero sepa cuándo es necesario pedir ayuda. Estaremos encantados de ayudarle en lo que necesite.

¿Por Qué Somos Una Buena Alternativa Para Vender Su Vivienda?



En **Dama Inmobiliaria** no solo somos expertos del mercado actual, sino que también estamos en constante aprendizaje. Las leyes cambian y las formas de comercializar las viviendas también. Somos una empresa flexible que se adapta a los cambios que requiere el mercado en cada momento.

Conocemos el proceso de venta de principio a fin, y sabemos cómo acompañar a nuestros clientes paso a paso, y de la mejor manera, para brindar seguridad en un proceso que genera mucha incertidumbre.

Los acompañamos en todo momento, asesorándolos, contestando a sus dudas, manteniendo un seguimiento continuo y sobre todo, transparentes durante la gestión.

Nuestra ética profesional nos obliga a extender esa transparencia y compromiso también al cliente comprador. Por lo que no nos involucramos en la venta de cualquier inmueble ni a cualquier precio. Brindaremos una valoración profesional y buscamos siempre el beneficio de todas las partes involucradas.

Así trabajamos:

Desde el momento en que decida trabajar con nosotros, le pediremos toda la documentación de la vivienda para analizarla y asegurarnos de su validez. Este es el primer paso para una venta eficaz.

Fijaremos el mejor precio posible de acuerdo al mercado, realizaremos recomendaciones para la preparación de la vivienda, nos encargaremos de su publicación en plataformas, de su promoción online y la ofreceremos a las personas que figuran en nuestra base de datos y que buscan comprar en la zona.

Estaremos en constante búsqueda de nuevos clientes potenciales, realizaremos visitas, recibiremos y comunicaremos las ofertas recibidas y le asesoraremos sobre su conveniencia.

También nos encargaremos de preparar los documentos legales necesarios para la venta, firmar contratos, presentar toda la documentación para la notaría y de acompañarle al momento de la firma.

Nuestro servicio no termina ahí. Le asesoraremos sobre la presentación de los impuestos a pagar después de la venta y si lo necesita, le buscaremos su nuevo hogar.

La venta de una vivienda exige transparencia y confianza mutua. Por suerte existen muchas y muy buenas agencias inmobiliarias en Barcelona, pero si se decide por nosotros le podemos garantizar que trabajaremos duro para lograr sus objetivos.

Si nos concede la oportunidad de trabajar juntos, estaré encantada de responder a sus dudas, de escuchar sus recomendaciones y de atender a sus necesidades.

- Puede contactar conmigo al: **+34 657 742 986**
- o por correo a: **daniela@damainmobiliaria.com**

