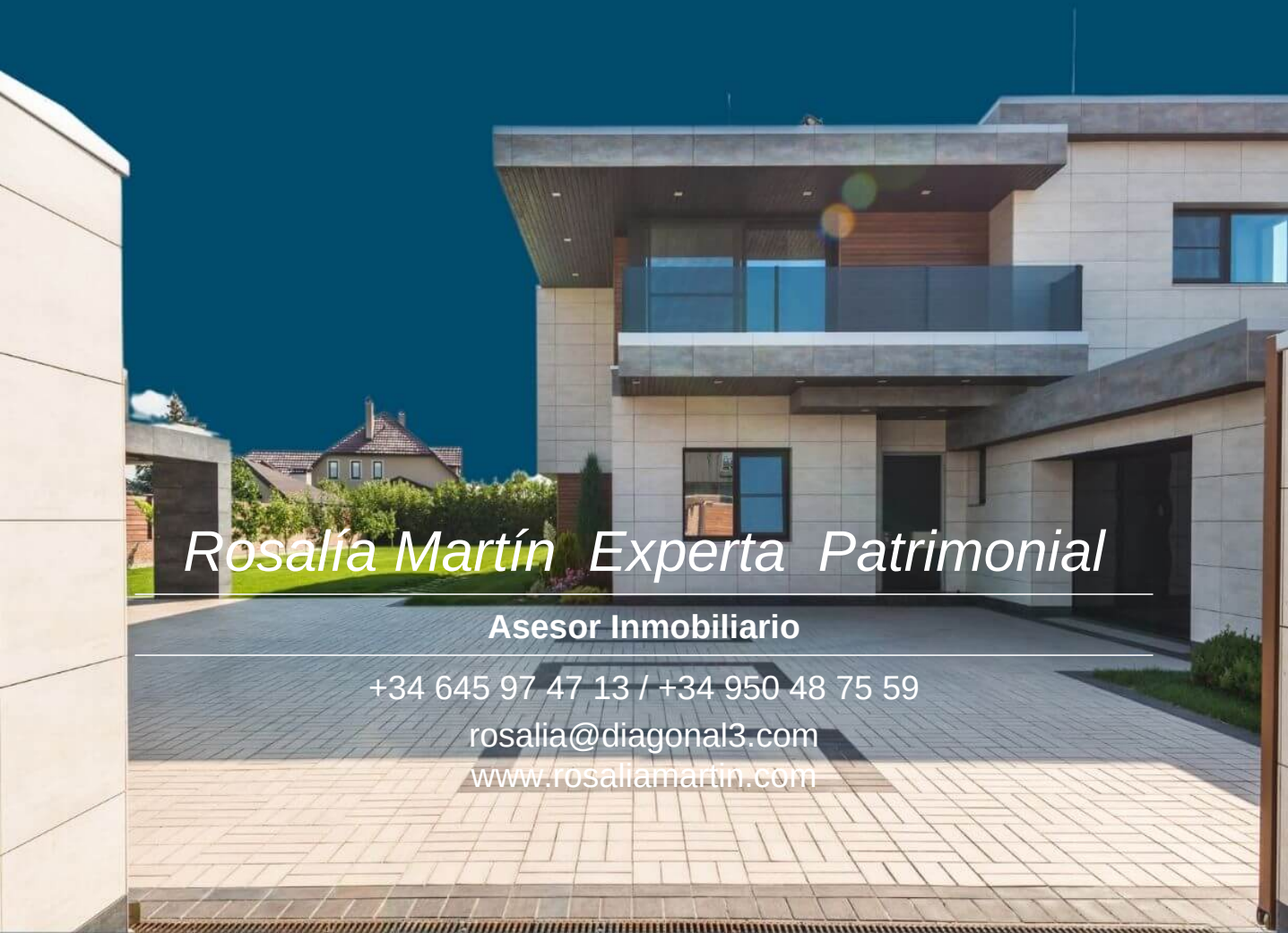
Claves para vender una propiedad inmobiliaria

España



Rosalía Martín Experta Patrimonial

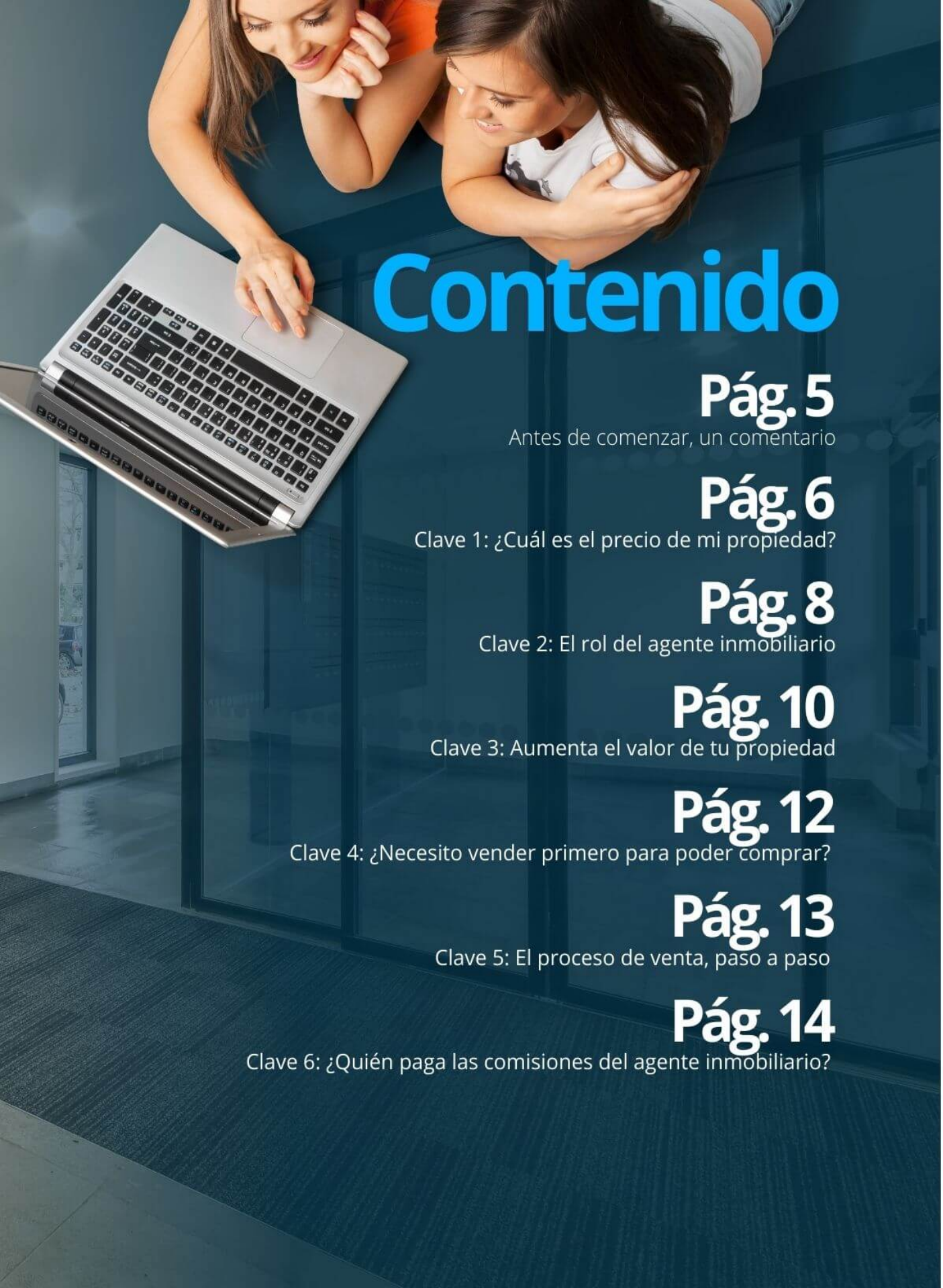
Asesor Inmobiliario

+34 645 97 47 13 / +34 950 48 75 59

rosalia@diagonal3.com

www.rosaliamartin.com





Contenido

Pág. 5
Antes de comenzar, un comentario

Pág. 6
Clave 1: ¿Cuál es el precio de mi propiedad?

Pág. 8
Clave 2: El rol del agente inmobiliario

Pág. 10
Clave 3: Aumenta el valor de tu propiedad

Pág. 12
Clave 4: ¿Necesito vender primero para poder comprar?

Pág. 13
Clave 5: El proceso de venta, paso a paso

Pág. 14
Clave 6: ¿Quién paga las comisiones del agente inmobiliario?


"Vender una propiedad no es solo ponerle precio. Es defender tu patrimonio, tomar decisiones legales, negociar como un profesional... y no caer en manos del comprador equivocado."



Antes de comenzar, un comentario

Un número importante de personas se plantea, en algún momento, vender una propiedad por diversas razones. Alguna de ellas puede ser, que ya no se desea vivir en determinada zona o, simplemente, no se quiere la propiedad y se siente que es el momento adecuado de venderla.

No obstante, el proceso de venta de un inmueble no siempre es sencillo, por lo que cobra especial importancia tener algunos conocimientos, y ayuda profesional a la mano para que le proporcione ventajas sobre las ofertas existentes en el mercado.

Esta guía práctica, suministra claves básicas que te podrán ayudar en el proceso de venta de una propiedad inmobiliaria.

El primer paso debería ser una valoración profesional: puedes solicitarla a un agente inmobiliario colegiado (API), o incluso pedir una tasación homologada si buscas precisión y rigor fiscal.

Cuando de vender se trata, la información relevante nunca sobra.

Clave 1:

¿Cuál es el precio de mi propiedad?

Definir el precio de venta del inmueble es vital para iniciar el proceso, y es allí en donde la ayuda de un agente inmobiliario profesional calificado es fundamental.
En la selección del precio de venta influyen variables como:

- Estado de conservación de la propiedad.
- Año de construcción.
- Valor del metro cuadrado de la zona.
- Ofertas de inmuebles similares en la zona.

Definir el precio de salida al mercado de tu propiedad es un reto y, por lo general, es un proceso que requiere un estudio exhaustivo. El interés que generes al publicar la propiedad, es lo que te irá dando pistas de si el costo fue bien calculado o no. »

El primer mes en el que sale una propiedad a la venta es fundamental. Las estadísticas indican que, poner el precio acertado conlleva a una reserva dentro del primer mes en el que una vivienda sale al mercado.

Y, establecer un precio equivocado significa que, aparte de que la venta se retrasa más de lo esperado, al final se venderá por debajo del precio acordado al inicio.

Por ello, te aconsejo buscar un buen agente inmobiliario profesional que te ayude a tomar las mejores decisiones para no perder tiempo ni dinero.

El 80% del interés se concentra en las 3 primeras semanas. Un precio mal planteado puede condenar la operación durante meses y generar desconfianza en compradores futuros.



Clave 2:

El rol del agente inmobiliario profesional

Contar con un agente inmobiliario profesional es clave. No solo te acompaña en la compra o venta de tu propiedad, también te aporta ventajas importantes:

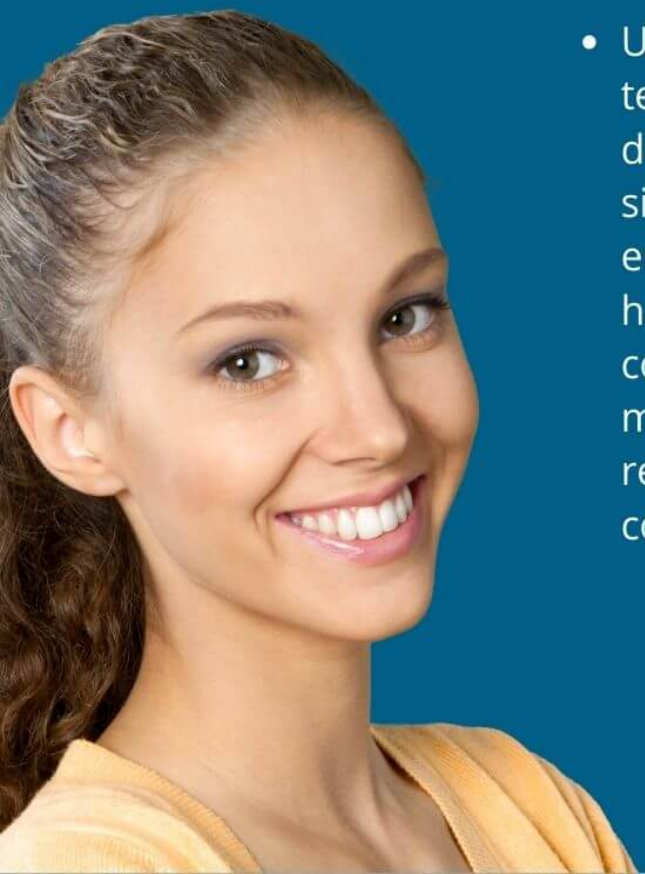
- Conocimiento del mercado: sabe cómo se mueve la zona y te orienta para agilizar el proceso.
- Difusión efectiva: utiliza los mejores medios, online y offline, para dar visibilidad a tu propiedad.
- Redes colaborativas: en España no existe un MLS único, pero sí trabajamos con alianzas entre agentes verificados, lo que multiplica la exposición de tu inmueble y facilita encontrar compradores cualificados.
- Seguridad y ahorro de tiempo: el agente filtra a los interesados antes de que lleguen a ti, protegiéndote y evitando visitas innecesarias.
-

En pocas palabras, un buen agente inmobiliario en España maximiza tus oportunidades y cuida tus intereses en cada paso del proceso. »

- Temas legales: el conocimiento que posee un agente inmobiliario ayuda a evitar problemas básicos que pueden suscitarse en el proceso de compra o venta de una propiedad inmobiliaria.

- Negociación: un agente inmobiliario con experiencia puede negociar mucho mejor en tu beneficio la venta de un inmueble.

- Especuladores y estafadores: has decidido vender tu propiedad tú mismo y plantas un letrero que dice "Vendido por el dueño". En pocos días te lloverán personas con historias increíbles y con mucha presión e insistencia intentarán aprovecharse de tu inexperiencia. Un asesor profesional está entrenado para lidiar con este tipo de modus operandi.



- Un agente experimentado te ayudará con la documentación clave: nota simple, certificado energético, cédula de habitabilidad, impuestos como el IBI o la plusvalía municipal... y con la redacción de contratos con total seguridad legal.

Clave 3:

Aumenta el valor de tu propiedad

El acondicionamiento de tu vivienda es clave:
Por ejemplo... un pequeño cambio en la iluminación, los colores o la limpieza puede incrementar hasta un 5–7% el valor percibido por el comprador.

Hoy en día, el home staging profesional, o incluso simples acciones estratégicas, pueden hacerte ganar miles de euros... o perderlos si no lo aplicas.

Primera parte de la checklist

- Limpieza impecable: una casa pulcra transmite confianza y cuidado.
- Iluminación: aprovecha la luz natural y refuerza con bombillas potentes; mantenlas encendidas incluso de día.
- Despersonaliza: retira fotos y objetos personales. Durante la visita, lo ideal es no estar presente.
- Paredes claras y bien pintadas: los colores neutros amplían los espacios y favorecen la percepción visual.

- Exterior cuidado: garaje libre, césped cortado, arbustos podados y flores de temporada si es posible.

- Aromas agradables: elimina olores de tabaco, mascotas o incienso. Olores como café o galletas recién horneadas generan sensación de hogar.

- Mobiliario bien distribuido: menos es más. Retira muebles sobrantes y empieza a guardar objetos personales.

- Armarios vacíos y ordenados: transmiten amplitud y preparación para mudarse.

- Consejo final: un agente inmobiliario profesional te guiará en todas estas acciones para sacar el máximo potencial de tu vivienda y lograr el mejor precio.



Clave 4:

¿Necesito vender primero para poder comprar?

En la primera reunión, el asesor te hará preguntas clave para definir la mejor estrategia según tu situación:

- ¿Quieres comprar otra propiedad con el dinero de la venta?
- ¿Sabes cuánto te quedará después de gastos e impuestos?
- ¿Necesitas más tiempo para entregar las llaves tras vender?

Dar información exacta es esencial para que la operación salga bien. Recuerda: el trabajo termina cuando logras vender y comprar; no querrás quedarte sin vivienda en el proceso. Si no cuentas con el capital íntegro para comprar antes de vender, tu asesor puede incluir en la oferta un condicionante: la compra dependerá de la venta de tu propiedad actual. Esto debe figurar en el contrato de compraventa.

Cuando necesites vender primero, una opción es un contrato de arras con cláusula suspensiva, que solo se ejecuta si logras vender. Además, si reinviertes en tu nueva vivienda habitual, podrías quedar exento de pagar IRPF (consulta con tu asesor fiscal).

Estas operaciones requieren coordinación y experiencia. Un agente inmobiliario profesional es quien asegura que ambas partes —venta y compra— se gestionen con éxito.

Clave 5:

El proceso de venta, paso a paso

La venta de una propiedad es un proceso complejo. El primer paso comienza cuando el comprador se decide por tu vivienda y presenta una oferta o propuesta de compra. Este documento va acompañado de una cantidad económica que, si la aceptas, se convierte en arras; en caso de no aceptarse, el importe se devuelve.

El agente del comprador, o en su defecto el mediador, es quien guía al comprador en la redacción de esta oferta, que debe recoger todos los condicionantes: necesidad de financiación, plazo para escriturar y tiempo de entrega de la posesión.

Si la compra es en efectivo, es recomendable realizar la operación mediante transferencia bancaria o cheque emitido desde una cuenta en España, lo que garantiza la trazabilidad de los fondos.

Una propuesta formal de compra debería incluir cláusulas clave, como: reserva sujeta a financiación, tiempo de firma en notaría y penalizaciones por incumplimiento. Por ello, es fundamental contar con una plantilla profesional adaptada a la legislación española, que asegure claridad y seguridad jurídica para ambas partes. »

Paso 2 - Aceptación de la oferta

Si aceptas la oferta, se inicia la preparación de la documentación: contrato privado de compraventa, solicitudes a organismos, tasación bancaria y, finalmente, la firma de la escritura en notaría. Un agente inmobiliario profesional garantiza que el proceso cumpla plazos y evite penalizaciones por incumplimiento.

La propuesta de compra debe incluir cláusulas clave —reserva sujeta a financiación, plazo de firma en notaría y penalizaciones— siempre con una plantilla profesional adaptada a la legislación española.

Paso 3 - El cierre

Este se realiza en la notaría y se deberá tener preparada toda la documentación necesaria que exige el notario. Esta documentación es la siguiente:

- Certificado de estar al día y al corriente con el pago de la comunidad de propietarios y que no haya derramas pendientes.
- Certificado de eficiencia energética.
- Certificado de saldo pendiente en caso de tener hipotecada la vivienda a transmitir.
- Último recibo pagado de la contribución (I.B.I.)
- Escritura de la vivienda.
- Cédula de segunda ocupación.



Clave 6:

¿Quién paga los honorarios al agente inmobiliario?

Un agente inmobiliario es un especialista en la compra y venta de inmuebles residenciales y comerciales. Su asesoría es esencial porque conoce el entorno financiero, tributario y legal del sector. Además, un agente experimentado aporta contactos, recursos y estrategias que aseguran que la transacción se desarrolle con éxito.

En la mayoría de operaciones, se firma un contrato de arras penitenciales como paso intermedio. Este acuerdo establece condiciones y penalizaciones, ofreciendo seguridad a ambas partes antes de llevar la compraventa a escritura pública.

En una operación inmobiliaria pueden intervenir distintas figuras:

- Un agente que representa al vendedor.
- Un agente que representa al comprador.
- Un mediador, que gestiona la operación para ambas partes.

En los últimos años también se ha consolidado la figura del personal shopper inmobiliario, que representa únicamente al comprador y le ofrece servicios adicionales a cambio de honorarios específicos.

Honorarios y comisiones

Lo más habitual es que el vendedor pague entre un 3% y un 6% del precio de venta, de modo que el comprador no asume coste alguno.
En algunas comunidades, los honorarios se reparten entre ambas partes, con porcentajes de entre un 3% y 4% cada uno.

Documentación previa a notaría

Antes de firmar la escritura pública, es fundamental reunir la siguiente documentación:

- Nota simple actualizada
- Certificado de deuda 0 de comunidad
- Certificado energético
- Último recibo del IBI
- DNI vigente
- Justificante de pagos o reservas

Tu agente inmobiliario debe acompañarte en este proceso, revisando y asegurando que todo esté en orden para evitar contratiempos.