

Guía de
VENTA DE
PROPIEDADES
EN ESPAÑA

Introducción

Vender tu casa sin estrés

El proceso de venta de una vivienda no es una tarea fácil. Puede haberse formado un vínculo emocional con la propiedad, conlleva papeleos, burocracia, operaciones complejas para que te salgan las cuentas... Todo ello puede resultar abrumar, pero no tiene por qué serlo.

En Lucas Fox llevamos más de 16 años ayudando a nuestros clientes a vender sus casas. Sabemos cómo hacer tu vida mucho más fácil durante todo este proceso.

¿Cómo te ayudamos?



Hemos creado esta guía definitiva para responder a cualquier duda que puedas tener sobre cómo poner en venta tu vivienda, y para darte consejos útiles para vender tu casa de forma rápida y al mejor precio.



Además, hemos incluido casos prácticos que pueden ayudarte a entender los costes relacionados con una venta potencial.



Esperamos que esta guía te ayude en la toma de decisiones para dar los pasos adecuados.





Índice

01	Encontrar el comprador ideal	4
02	Entender el proceso legal	8
03	Evaluar los costes asociados	11
04	Trucos útiles para tener éxito en la venta	13



01

Encontrar el comprador ideal

Para encontrar el comprador ideal, hay que atraer al público adecuado...

¿Cómo podemos ayudarte a encontrar un comprador?

Cuanto más tiempo le dediques, más probabilidades tendrás de encontrar el comprador perfecto. Pero en estos tiempos en los que no disponemos de tiempo para nada, lo mejor es delegar esta tarea a una agencia inmobiliaria profesional que esté especializada en encontrar los clientes perfectos para cada vivienda específica.

En Lucas Fox contamos con una amplia experiencia en la comercialización y venta de viviendas a clientes internacionales. Somos líderes en España en la venta de viviendas exclusivas tanto en las principales ciudades del país, como en los destinos más demandados a nivel vacacional. Nuestro valor distintivo es nuestro alcance internacional, un profundo conocimiento del mercado local, así como nuestro servicio boutique personalizado.





Alcance internacional

Lucas Fox se ha especializado en la comunidad internacional desde sus inicios. Con una importante inversión y experiencia en la comercialización de propiedades españolas para llegar a clientes internacionales.

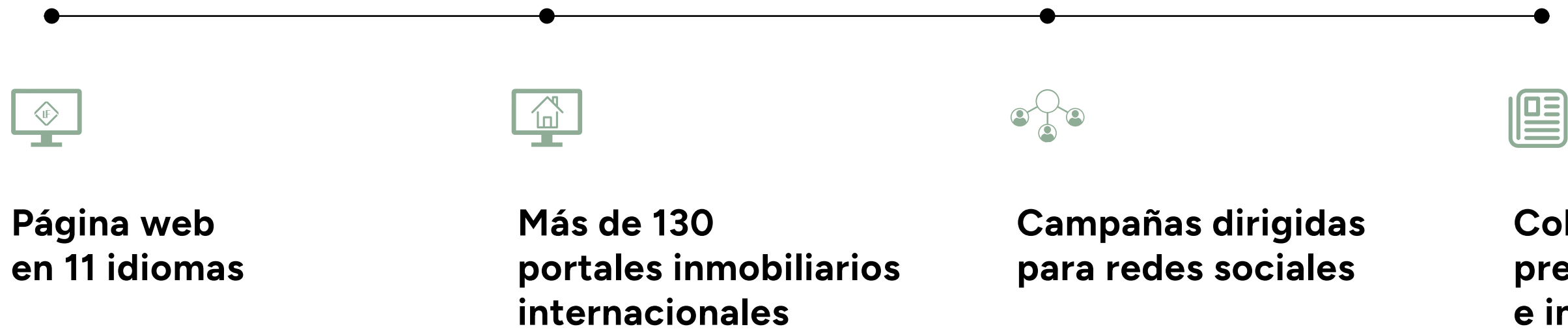
- | | |
|---|---|
|  Marketing |  Marketing de contenidos |
|  Branding |  SEO |
|  Eventos |  Diseño web |
|  Redes sociales |  Infografías |
|  Videos |  Presentaciones |
|  Informes de mercado |  Relaciones públicas |

Conocimiento del mercado

Gracias a nuestros estudios de mercado, conocemos las necesidades de una audiencia global y las particularidades del mercado local. Nuestro equipo se encarga de realizar análisis periódicos sobre las tendencias inmobiliarias, para así poder facilitar la toma de decisiones y elegir el precio adecuado para tu vivienda.

Servicio boutique.
Una experiencia personal

Lucas Fox cuenta con un amplio equipo de profesionales inmobiliarios multilingües con experiencia en el mercado nacional e internacional. Nuestros agentes son expertos en ofrecer un servicio personalizado, basado en la comunicación continua y la definición conjunta de las necesidades individuales, para así poder vender tu vivienda con éxito.



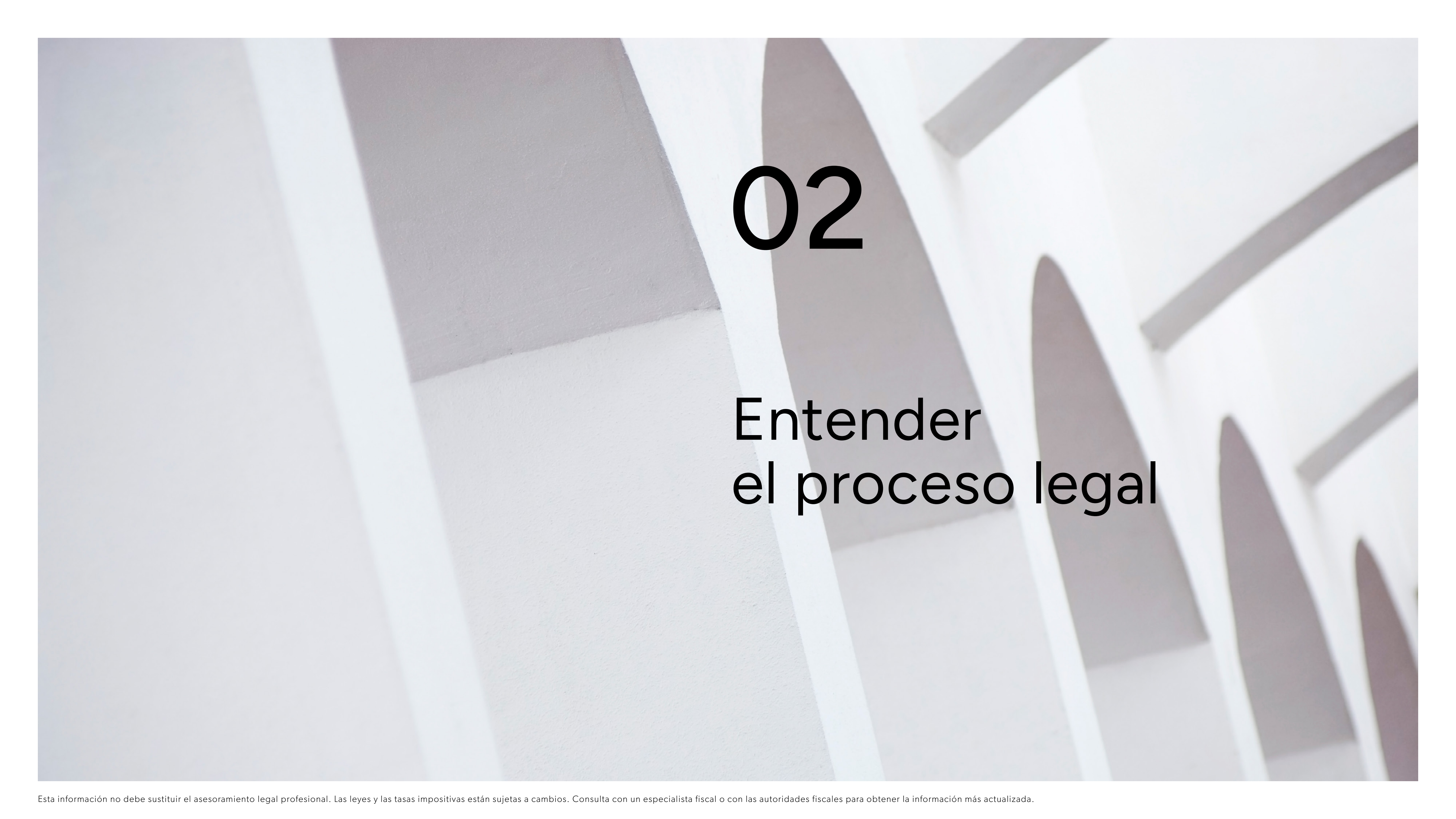


Mandato de venta exclusiva o no exclusiva

Esta es la pregunta que muchos propietarios se hacen a la hora de elegir una agencia inmobiliaria.

Creemos que la exclusividad es la forma más efectiva de comercializar una propiedad. El valor percibido y la exclusividad de una vivienda se pueden ver afectados si ésta se comercializa por diversas agencias. Además, el contacto con un único agente permite ahorrar tiempo y simplifica todo el proceso de venta. Nuestra experiencia también indica que las viviendas en exclusividad se venden más rápido.

Servicio	Exclusivo	No-exclusivo
Publicación en todos nuestros sitios web	✓	×
Publicación en los principales portales inmobiliarios	✓	×
Inclusión en nuestro folleto Property Collection	✓	×
Publicación en nuestros escaparates	✓	×
Vídeo profesional de su propiedad, mostrado en las pantallas de nuestros Property Lounges y publicado en redes sociales.	✓	×
Simulación de un proyecto de renovación mediante renders	✓	×
Campañas nacionales e internacionales personalizadas en prensa y medios.	✓	×
Firmar la propiedad	✓	×
Tramitación de los siguientes documentos (sujeto a la oficina de Lucas Fox):	✓	×
Cédula de Habitabilidad	✓	×
Certificado de la Eficiencia Energética (CEE)	✓	×



02

Entender el proceso legal

El proceso

- 01 Oferta
- 02 Depósito de buena fe
- 03 Contrato de reserva
- 04 Reserva
- 05 Contrato de reserva
- 06 Contrato privado de arras
- 07 Escritura pública de compraventa

Vender una vivienda no debería ser un proceso abrumador

01. Oferta

Oferta de un comprador potencial.

02. Depósito de buena fe y carta de intenciones formal

Si no se llega a un acuerdo, se devuelve el depósito de buena fe al comprador

Si se llega a un acuerdo: aceptación de la oferta

03. Contrato de reserva

El depósito de buena fe se convierte en la Entrada de reserva (por lo general entre 5.000 y 10.000 €).

04. Reserva

La propiedad se mostrara reservada hasta la firma del contraro privado de arras.

05. Contrato de reserva

El Contrato de reserva incluye las condiciones básicas y agenda para las próximas fases.

06. Contrato privado de arras

Private Arras contract and first downpayment (10% purchase price).

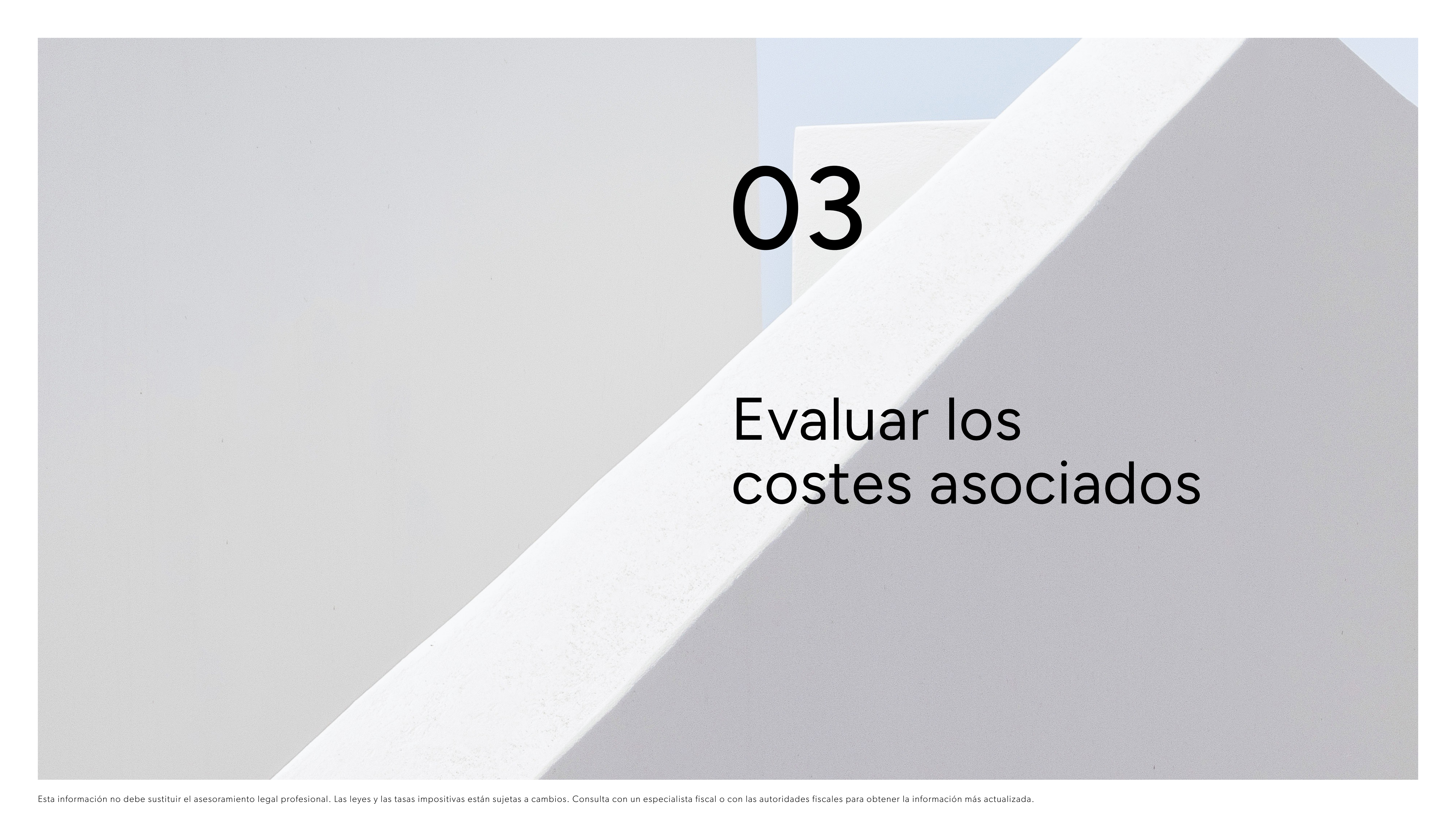
07. Escritura pública de compraventa

Sale Deed in front of a Notary Public.

Lista de documentos necesarios

- DNI o NIE junto con el pasaporte del propietario o propietarios
- Escrituras de la empresa y el DNI o NIE junto con el pasaporte del administrador si la vivienda está a nombre de una empresa
- Poder notarial de aquellos que firman en nombre de terceros o de empresas (si corresponde)
- Original de la Escritura pública de compraventa
- Certificado catastral
- Cédula de habitabilidad
- Nota Simple
- Certificado de la Eficiencia Energética (CEE)
- Último Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI)
- Ultimo recibo de la cuota de la comunidad (si corresponde)
- Última factura de suministros
- Copia de los Estatutos de la comunidad (si corresponde)





03

Evaluar los costes asociados

A continuación se muestra un ejemplo ilustrativo de los impuestos y otros costes que deberá pagar

Impuesto sobre el patrimonio

Este impuesto grava está sujeto al beneficio que se obtenga por la venta de la propiedad. Todos los costes oficiales asociados a la venta y compra original de la vivienda, como los honorarios del notario, de las agencias y de los representantes, se pueden deducir del margen de beneficio antes de calcular el importe del Impuesto.

Cédula De Habitabilidad

La ley española exige una cédula de habitabilidad al vender un inmueble. Se trata de un documento administrativo que establece y asegura que la vivienda cumple con las condiciones mínimas de habitabilidad, de acuerdo con la legislación vigente, convirtiéndola en un inmueble legal.

Certificado de Eficiencia Energética (CEE)

Las leyes españolas y de la UE establecen que todos los propietarios de inmuebles que deseen vender o alquilar su vivienda deben contar con un Certificado de Eficiencia Energética (CEE) válido.

Impuesto de plusvalía

El Impuesto de plusvalía es un impuesto local que se calcula en base al aumento en el valor catastral del terreno urbano durante el periodo de titularidad.

Honorarios del abogado

Según la ley española, no es obligatorio obtener asistencia legal para la venta de una vivienda, pero se recomienda encarecidamente.

Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI)

El Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI) es un impuesto cuya cantidad total a pagar depende de la zona en la que esté situada la vivienda.

Registro de la propiedad

El Registro de la Propiedad es una institución española que recoge la descripción de cada vivienda en España y almacena su ubicación exacta, dimensiones y límites.

Comisiones de la agencia inmobiliaria

Las comisiones de las agencias varían y dependen del acuerdo firmado con la propia agencia. Las comisiones de Lucas Fox suelen ser del 5%.

Honorarios de cancelación de la hipoteca (si corresponde)

Si hay una hipoteca sobre la vivienda y el comprador no ejerce la subrogación, tendrá que cancelarla.



04

Trucos útiles para tener éxito en la venta

”

Todo despejado

Para incrementar el atractivo de la vivienda, despeja y ordena los diferentes espacios. No todos compartirán tus gustos, así que trata de evitar ostentaciones y deja un lienzo neutro para que los compradores puedan visualizar su propia identidad.

Despeja los espacios

Despeja todas las estancias y asegúrate de que se vean espaciosas y acogedoras. Ordena la cocina y deja las mesas de trabajo despejadas; guarda las sillas y los juguetes de los niños y retira la ropa colgada del tendero. Organiza el baño, pon toallas limpias y ordenadas y quita todas las cremas y medicamentos de la vista. Si hay muchas fotos familiares a la vista, haz una selección de fotos y deja solo tus favoritas.

Dele un poco de vida

Si la vivienda tiene terraza o jardín, haz que luzca lo mejor posible. Quita las plantas que estén muertas o en mal estado y cámbialas por plantas nuevas. Así, el posible comprador podrá apreciar el valor que este espacio le otorga a la vivienda. Ordena el mobiliario, la barbacoa y otros elementos para mostrar todas las posibilidades que ofrecen los espacios exteriores.



Mohammad Butt
Director de la oficina
de Barcelona

”

Renovación

Invertir en un cambio de imagen básico antes de poner la vivienda en venta puede resultar en beneficios importantes a largo plazo. Pasa una mano de pintura a las paredes o incluso a la puerta principal, arregla ese agujero en la pared, cambia esa alfombra desgastada y pon un espejo nuevo.

Aligerar el ambiente

Enciende las luces y abre las persianas antes de que llegue el posible comprador. Si cuenta con unas bonitas vistas, abre las cortinas o los estores. Limpia las ventanas. La luz confiere una sensación de mayor espacio, así que aprovecha al máximo la luz del sol. Si es de noche, enciende diferentes luces para crear un ambiente cálido y acogedor.

Aire fresco

Ventila toda la vivienda para darle un aire fresco y limpio y eliminar olores persistentes.



Daniela Pratolongo
Agente de ventas

”

Una casa limpia

Puede ser que tu casa esté más limpia de lo normal, pero ¿está lo suficientemente limpia para recibir a un comprador potencial?. Acuérdate de limpiar los interruptores de la luz, los espejos, los pomos de las puertas e incluso el número de la vivienda. Asegúrate de limpiar las zonas olvidadas de la casa, como esquinas, techos o zonas ocultas.

Estancias con personalidad

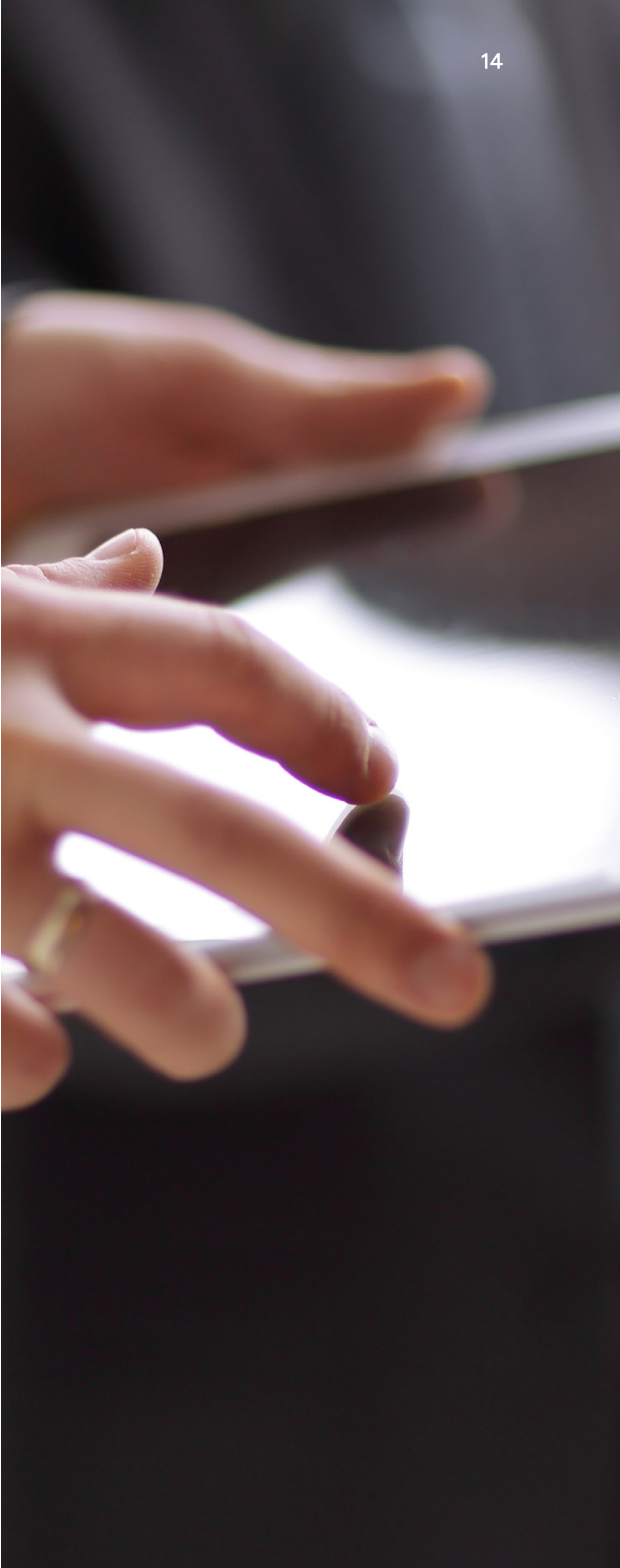
Dale una identidad a cada estancia. Un almacén desordenado puede convertirse en una oficina. Una estancia sin personalidad puede transformarse en una habitación para invitados o en una sala de juegos para los niños. Añade una mesa pequeña en la esquina de la cocina, para para aumentar su potencial a ojos de los futuros compradores.

Sé realista

No te excedas con las soluciones de diseño o vendas una versión irreal de tu vivienda. Unas flores frescas se ven geniales, pero preparar una mesa para una cena de fiesta puede crear una versión alejada de la realidad. No es un plató de televisión. El objetivo consiste en crear un ambiente acogedor, para que los compradores se visualicen disfrutando de los diferentes espacios de la vivienda.



Noemí Simón
Agente de captación



CONTÁCTENOS

Oficina principal de Lucas Fox

Passeig de Gràcia, 78
08008 Barcelona, España
(+34) 933 562 989
info@lucasfox.com
www.lucasfox.com