

eBook:
**Cómo vender
una casa paso
a paso**



¿Estás pensando en vender tu vivienda? Sabemos que el proceso de venta no siempre es sencillo. Debes tener en cuenta varios aspectos como la documentación a entregar, la cancelación de la hipoteca o la firma de la venta.

El proceso de venta de una vivienda suele tardar entre uno y cuatro meses, de acuerdo con un estudio de Fotocasa Research, desde que nos decidimos a vender la casa hasta que firmamos la compraventa.

En este Ebook podrás conocer todos los pasos a seguir en este periodo de tiempo tanto si decides vender por tu cuenta como si lo haces a través de una inmobiliaria.

- Analiza el momento y determina tu estrategia de venta.
- Busca una inmobiliaria.
- Define el precio de venta.
- Recopila los documentos necesarios.
- Anuncia tu vivienda.
- Prepara tu vivienda para la visitas.
- Negocia el precio y realiza el contrato de arras.
- Realiza la venta ante notario.
- Cancela tu hipoteca.
- Paga los impuestos de la venta.

1 Analiza el mercado y determina tu estrategia

ay veces que debes vender en un momento determinado. Sin embargo, si no tienes prisa o necesidad de vender rápido, es aconsejable **analizar el mercado inmobiliario para ayudarte a vender mejor.**

No es lo mismo vender en un momento donde más oferta que demanda que viceversa, ya que esto te ayudará a definir si poner un precio más alto o más bajo o si tienes más o menos competencia.



POR EJEMPLO

Si hay más ofertas de pisos en venta que demanda por comprar, deberás dedicar un tiempo a hacer tu casa más atractiva que el resto para destacar y encontrar compradores interesados.

En cambio, **si hay más demanda por comprar que oferta**, el esfuerzo que dedicarás a vender será mucho menor, ya que es más probable que tengas más compradores interesados.

Además, es importante tener claros tus objetivos con la venta de la casa. Tu estrategia cambiará según lo que busques:

- **Si quieres vender para comprar otra vivienda:** en este caso deberás fijar un precio que te permita vender de manera más o menos rápida para usar el dinero para comprar y que el precio de venta te permita cancelar la hipoteca vigente (si la tuvieras) y pagar la entrada de tu próxima vivienda.

- **Si prefieres vender rápido:** en este supuesto vender por un precio un poco más bajo que en el mercado te podrá ayudar a conseguir más compradores interesados.

Más información



Ebook – Cómo vender una casa rápido

- **Si buscas vender para sacar rentabilidad:** realizar mejoras y renovaciones en la vivienda te ayudará a revalorizar el piso y vender por un precio más alto.

Además, también es importante decidir si quieres vender por tu cuenta o a través de una inmobiliaria. Esta decisión dependerá de lo que necesites y busques.

- **Con una inmobiliaria,** deberás pagar entre un 3% y un 7% del valor de la vivienda por sus servicios. A cambio, no tendrás que preocuparte de nada más hasta el momento de la firma de la venta.
- **Sin inmobiliaria** ahorrarás el pago de los honorarios, aunque deberás encargarte de todo por tí mismo como recopilar la documentación, promocionar la vivienda, negociar el precio o recibir las visitas.

2 Busca una inmobiliaria

Los servicios de una agencia inmobiliaria a la hora de vender una vivienda **te ayudarán a tramitar todos los pasos sin que tengas que dedicar mucho tiempo** a la venta. Generalmente las inmobiliarias ofrecen los siguientes servicios:

- Valoración de la vivienda.
- Tasación de la casa y definición del precio de venta según el mercado.
- Promoción en los portales inmobiliarios.
- Gestión de los posibles compradores y evaluación de su solvencia.
- Visitas a la vivienda.
- Tramitación de los documentos necesarios para la venta.
- Negociación con los compradores del precio de venta.
- Contrato de arras.
- Asesoramiento legal.
- Acompañamiento a la firma.

Por estos servicios **las agencias inmobiliarias suelen cobrar entre un 3% y un 7% sobre el precio de venta**. Es decir, si vendes tu piso por 100.000 euros, pagarás de honorarios entre 3.000 y 7.000 euros.



CONSEJO FOTOCASA

Para buscar la mejor inmobiliaria para ti es aconsejable que busques una agencia que opere en tu zona y conozca el barrio y las viviendas que se venden similares a las tuyas.

Encuentra una agencia inmobiliaria



Tanto si optas por contratar una agencia como si prefieres vender por tu cuenta, te aconsejamos que sigas leyendo para conocer todos los detalles sobre cómo vender tu piso.

3 Define el precio de venta

Establecer el precio de venta de tu vivienda dependerá de varios factores que debes tener en cuenta:

- El mercado inmobiliario actual.
- El mercado inmobiliario en tu ciudad y barrio.
- Las casa en venta cerca de tu domicilio.
- El objetivo por el que vendes tu vivienda (vender rápido, vender para comprar...).
- Las características del edificio (ascensor, zonas comunes, parking...)
- El estado de la vivienda (a renovar, reformada, nueva, eficiencia energética...).
- Las características propias de la casa (metros cuadrados, número de habitaciones, número de baños, terraza, orientación...)

Puedes utilizar la herramienta de tasación online gratuita de Fotocasa para orientarte y ayudarte a definir el precio de venta.

[**Simulador de tasación online**](#)



Si has contratado una agencia inmobiliaria, esta te ayudará a definir el precio de venta teniendo en cuenta todos los parámetros anteriores y el objetivo por el que quieras vender.

4 Recopila los documentos necesarios

Tanto antes de poner tu vivienda en venta como durante la compraventa necesitarás una serie de documentos y trámites para hacerlo:

- Trámites y documentos obligatorios para anunciar y vender tu vivienda.
- Trámites y documentos para la compraventa.
- Documentos que los compradores interesados te pueden pedir.

Estos trámites tienen plazos que pueden ir desde los 3 hasta los 15 días y muchos tienen costes adicionales.

Más información

[Ebook - Documentos e información que debes tener para poner tu piso en venta](#)



Las inmobiliarias se suelen encargar de la mayoría de estos trámites, lo cual está incluido en los honorarios, aunque es recomendable que pidas una lista de cuáles tramitará la agencia y cuáles deberás tramitar tú.

5 Anuncia tu vivienda

Si vendes por tu cuenta, anunciar tu vivienda será imprescindible para que los compradores interesados puedan verla y contactarte. Publicar tu anuncio en Fotocasa es gratis y muy rápido.



[Publica tu casa gratis en Fotocasa](#)

Para que tu anuncio sea un éxito, te dejamos algunos consejos para anunciar la venta de tu vivienda:

- **Rellena todos los campos correctamente:** así los compradores verán tu casa cuando creen los filtros.
- **Crea una descripción atractiva y completa:** además de los datos cuantitativos como metros cuadrados o número de habitaciones, también servicios extra como ascensor, parking, portero, barrio, luz....
- **Saca buenas fotos:** haz fotos cuando haya más luz en cada habitación, saca fotos de todas las estancias, ordena y limpia antes de sacar las fotos

6 Prepara tu vivienda para la visitas

Se trata de uno de los pasos más importantes para vender rápido y a buen precio. Ofrecer una vivienda limpia, ordenada y neutra permitirá a los posibles compradores a imaginarse viviendo allí.

Puedes aprovechar y realizar reformas y darle un lavado de cara para hacer la oferta más atractiva. También es aconsejable aplicar técnicas de Home Staging para hacer la vivienda más atractiva.

Más información



[Ebook – Pasos para preparar mi piso para las visitas](#)

Para las visitas es aconsejable que te despejes la agenda, ya que mientras más disponibilidad tengas, más fácil será para los interesados ir a visitar la vivienda.



CONSEJO FOTOCASA

Es recomendable que hagas una lista y una descripción de cada estancia de la casa para poder enseñarla sin olvidarte de nada.

Ten a mano también las respuestas a las preguntas más comunes que pueden hacer los compradores.



Más información

[**Ebook - Qué preguntar cuando vas a ver un piso para comprar**](#)

Si has contratado una inmobiliaria, será esta quien se encargue de gestionar las visitas y evaluar la solvencia económica de los posibles compradores. El agente inmobiliario te asesorará sobre cómo preparar tu vivienda.

7 Negocia el precio y realiza el contrato de arras

El o los compradores interesados te harán una oferta en firme. Aceptarla o no y negociar el precio o no dependerá de tu estrategia.

El contrato de arras, también conocido como contrato de reserva, no es obligatorio, pero sí que es recomendable. Este contrato te permite **garantizar, como vendedor, que el comprador realizará la compra de la vivienda** y, como comprador, que no le venderás el piso a nadie.

Por norma general **el comprador te pagará el 10% del precio de venta pactado** en ese momento.

Además, también es aconsejable tenerlo para pactar otras condiciones como cuándo dejarás el piso, qué haréis con los suministros, cuánto te pagará de IBI según cuándo vendas el piso o qué ocurre en caso de que no le concedan la hipoteca.

Más información
[Ebook – Contrato de arras](#)
[modelo online](#)



En este paso la figura profesional de una inmobiliaria es especialmente importante, ya que tienen experiencia con las negociaciones y, además, con el análisis de la solvencia del comprador para firmar el contrato de arras.

RECORDATORIO FOTOCASA

El banco le exigirá al comprador una tasación oficial para concederle la hipoteca, por lo que un perito acudirá a la vivienda para realizarla



8 Realiza la venta ante notario

Si al comprador le conceden la hipoteca (generalmente se tarda entre 10 y 15 días), acudirás al notario que haya elegido el comprador para firmar la compraventa.

A esta cita se presentarán por norma general:

- Tú como vendedor.
- Un representante del banco donde tienes la hipoteca de la vivienda que vendes (si la tuvieras).
- El comprador.
- El representante del banco donde el comprador tiene la hipoteca.
- El representante de la inmobiliaria (si la has contratado).

Con la provisión de fondos de la hipoteca del comprador se procederá a entregar varios cheques. Tú como vendedor recibirás el precio de la vivienda restando:

- Los honorarios de la inmobiliaria.
- El importe que quede por pagar de tu hipoteca.
- El importe de la reserva que te pagó el comprador al firmar las arras.

El resto de gastos que se pagan salen del bolsillo del comprador y son adicionales al precio de la venta.



POR EJEMPLO

Precio de venta	100.000€
Honorarios de la inmobiliaria	3.000€
Capital que te queda por pagar de la hipoteca	30.000€
Cantidad pagada por el comprador al firmar las arras	10.000€
Recibirás un cheque en la notaría por valor de	57.000€

9 Cancela tu hipoteca

Si estabas pagando una hipoteca en el piso que acabas de vender, en la compraventa tu banco habrá recibido el importe que quedaba por pagar de tu hipoteca.

Sin embargo, es importante que realices la cancelación registral del préstamo para que sea oficial. Podrás hacerlo en el propio banco o a través de una gestoría.

Para hacerlo oficial, deberás llevar el certificado de cancelación al Registro de la Propiedad

Más información



[Qué trámites debes hacer para cancelar la hipoteca cuando terminas de pagar tu casa](#)

10 Paga los impuestos de la venta

Una vez has vendido tu casa ya solo quedará pagar los impuestos por ello.

- **Plusvalía municipal:** deberás liquidarla en los siguientes 30 días después de la compraventa.

Más información

[Cómo calcular el Impuesto de Plusvalía Municipal](#)



- **IPRF:** este impuesto lo pagarás en la Declaración de la Renta del año siguiente a la venta.

eBook:
Cómo vender
una casa paso
a paso