

GUÍA DEL VENDEDOR

Las casas claras

REVOLUX
Grupo Inmobiliario

TU CASA EN LAS MEJORES MANOS

Gracias a nuestros 20 años de experiencia, en REVOLUX Grupo Inmobiliario sabemos lo difícil que resulta a los propietarios dejar atrás toda una vida, por esta razón ponemos a tu disposición un equipo de personas con el que te proporcionaremos asesoramiento durante cada fase del proceso de venta.

Ningún proceso inmobiliario es un asunto sencillo, pero la venta de una propiedad es un camino especialmente complejo que requiere mucha paciencia y conocimiento, ya que existen multitud de factores a tener en cuenta a la hora de enfrentarse a esta aventura. Ese es el propósito de esta **GUÍA**: ofrecer una visión introductoria de cómo será el proceso de venta para empezar a resolver dudas de nuestros vendedores desde el principio.



ANGELA ZUÑIGA
CEO – Gerente



01. ESTAR SEGURO ES DAR EL PRIMER PASO

Pasos del proceso de venta

Vender una propiedad es un proceso complejo y por eso conviene tener en cuenta los pasos que tendremos que dar para avanzar hacia un acuerdo que resulte satisfactorio para tus necesidades y expectativas.

1. Comprobar toda la documentación necesaria para la venta

2. Análisis del mercado

3. Establecer el precio

4. Estado de cargas de la vivienda

5. Certificado de Eficiencia Energética y Cédula de Habitabilidad

6. Consejos para presentar la vivienda

7. Realización de fotos, Video y Realidad Virtual 360°

8. Preparación del material de marketing y RRSS

9. Lanzamiento de la vivienda al mercado

10. Negociación de posibles Ofertas

11. Reserva y contrato de Arras

12. Tasación

13. Firma en Notaría

14. Cambios de titularidad de los suministros

15. Pagos de Impuestos del vendedor

1. Comprobar toda la documentación necesaria para la venta

- DNI. De Todos los propietarios en vigor
- Escrituras
- Aceptación de herencia (si es el caso)
- Poderes (si es el caso)
- En caso de ser una empresa:
Escrituras de constitución de empresa
Escrituras de titularidad real
- Cédula de Habitabilidad
- Certificado Energético
- ITE EDIFICIO (en pisos de más de 45 años)
- Certificado de comunidad
- Autorización de venta
- Nota Simple

2. Análisis del mercado

Como PERITO JUDICIAL, realizo las valoraciones de las viviendas de particulares de la misma forma ETICA y OBJETIVA, que las valoraciones que se me encomiendan desde los juzgados de Barcelona, Tarragona, Lérida y Gerona, pues solo así puedo GARANTIZAR que el VALOR de la vivienda sea el correcto y acorde con el mercado de ese momento.

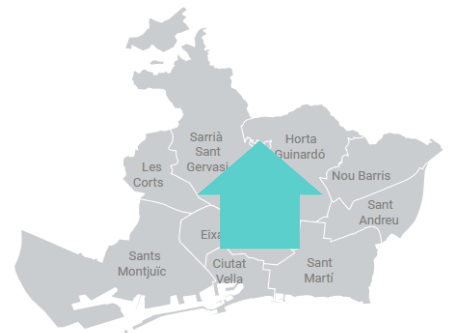


3. Establecer el precio

¡Tu casa tiene un precio y no depende de ti!

¿En qué se basa el valor de tu casa?

- El mercado actual.
- Las ventas reales en tu calle y en tu zona en el último año.
- La oferta similar a la tuya.
- La financiación actual.
- El estado de la vivienda.
- La ubicación y la zona.



¿En qué se **NO** basa el valor de tu casa?

- Lo que necesitas para vender.
- Lo que te has gastado en ella.
- Lo que quieres.
- Lo que vale la que vas a comprar.
- Lo que te dijo el vecino.
- Tus sentimientos hacia ella.



¿Te has parado a pensar qué consecuencias puede ocasionar poner un precio elevado a tu vivienda?

La lógica hace que el vendedor quiera vender por el precio máximo y la misma que el comprador quiera comprar por el precio mínimo.

Esto que es completamente natural puede tener consecuencias letales para la venta.

PASARÁ DESARPERCIBIDA



PARA LOS COMPRADORES

SE QUEMARÁ



EN EL MERCADO

AYUDARÁ A SU COMPETENCIA



A VENDER ANTES

4. Estado de cargas de la vivienda

¿Cuáles son las cargas más frecuentes de una vivienda?

- Hipoteca.
- Arrendamiento.
- Embargos.
- Servidumbre .
- Usufructo.
- Nuda Propiedad .
- Impuestos.
- Deudas con la Comunidad de Propietarios.
- Suministros.

5. Certificado de Eficiencia Energética y Cédula de Habitabilidad

Nuestro Arquitecto

- Tramitará del certificado de eficiencia energética, obligatorio desde el 1 de junio de 2013. La ley que rige esta normativa es el Real Decreto 235/2013, 5 de abril.
- Tramitará la Cédula de Habitabilidad, obligatorio para todas las viviendas
- Plano de superficies



6. Consejos para presentar la vivienda.

Y hacerla mucho más atractiva

Hay características de su casa que UD, no puede cambiar, como su ubicación, superficie, orientación, antigüedad...

Sin embargo, hay otras muchas que sí, y a continuación nos permitimos ofrecerles unas recomendaciones que les podrían ayudar.

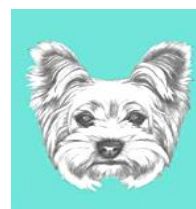
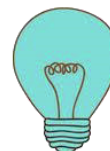
¿QUÉ VE EL COMPRADOR ANTES DE ENTRAR EN TU CASA?

- **El felpudo**, nuevo y económico
- **El timbre**, buen funcionamiento
- **La puerta**, sin arañazos y mecanismos engrasados



AL ENTRAR EN TU VIVIENDA, ¿QUÉ ES LO PRIMERO QUE PERCIBE EL COMPRADOR?

- **Luminosidad**, en esta etapa es aconsejable utilizar bombillas de luz blanca y máxima potencia.
- **Amplitud**, descarga de muebles innecesarios
- **Orden**, muy importante que la vivienda se encuentre recogida
- **Olores**, es desagradable encontrar olores agresivos, mascotas, tabaco, comida, etc, lo ideal es una vivienda ventilada



LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO

- **Cocina y baños**, serán los puntos donde el comprador más se fije.
- **Cristales**, mejor limpios y brillantes.
- **Paredes**, nada mejorará más el aspecto de una vivienda que unas paredes recién pintadas, esta inversión se recuperará con creces.
- **Revisar cisternas y grifos**, evitar goteos.
- **Persianas**, que suban y bajen correctamente.
- **Bombillas**, que no haya ninguna fundida.
- Corrección de grietas y manchas de humedad



“NO HAY UNA SEGUNDA OPORTUNIDAD PARA UNA PRIMERA MALA IMPRESION”

7. Realización de fotos, Video y Realidad Virtual 360°

Nuestro Fotógrafo

- Realizará el reportaje fotográfico, video, y Tour Virtual 360°, así el comprador desde su móvil y con su dedo accederá a todas las estancias de la casa.
- Está comprobado que los anuncios que tienen estos extras, tienen muchas más visitas y aumentan considerablemente las probabilidades de venta.



8. Preparación del material de marketing y RRSS

Realizaremos flyers de tu vivienda para realizar buzoneo de zona, además de la difusión en Redes sociales para llegar a más publico



9. Lanzamiento de la vivienda al mercado

Redes Profesionales

REVOLUX Grupo Inmobiliario pertenece a las principales asociaciones inmobiliarias y tenemos las titulaciones de las empresas más prestigio.



Portales especializados

Gracias al Sistema de COLABORACION de REVOLUX Grupo Inmobiliario con Agencias Inmobiliarias **Locales, Nacionales e Internacionales**, podemos localizar el comprador de su inmueble en su misma calle o al otro lado del mundo.

En cuestión de publicidad REVOLUX Grupo Inmobiliario, además de los portales tradicionales, tiene contratado un portal internacional para llegar al comprador extranjero.

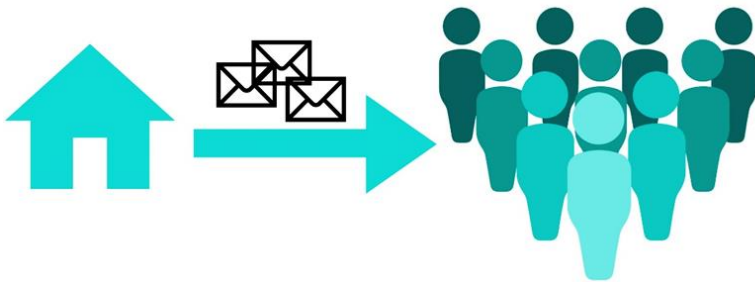


fotocasa

Green acres

Mailing a nuestros clientes compradores

Nuestro CRM nos va a permitir también que podamos enviar a todos nuestros clientes compradores un mail incluyendo las fotografías, video y Tour Virtual 360º



10. Negociación de posibles Ofertas

Nuestras habilidades de comunicación y negociación consiguen la mejor venta para nuestros clientes.

Se trata del punto clave de todo el proceso, ya que de este último paso dependerán la rentabilidad el acuerdo y la satisfacción de las expectativas iniciales.

Todas nuestras ofertas las trasmitimos por escrito al propietario para su aceptación.



11. Reserva y contrato de Arras

- **RESERVA**, el posible comprador deberá hacer la reserva depositando **3.000€**, como intención de compra y que serán descontados del precio final de venta.
- **CONTRATO DE ARRAS**, se firmará como fecha tope, **7 días** desde la reserva, depositando la cantidad necesaria para cumplimentar en total el **10%** del precio de venta.

En el mismo contrato se fijarán las condiciones y clausulas estrictamente necesarias para cumplir con las Leyes. La elevación a Escritura Pública, y el pago del resto del dinero, si no hay pacto entre las partes se llevará al cabo de **90 días** desde la firma de este contrato.



12. Tasación

Si el comprador necesita Hipoteca para comprar la vivienda, y no ha solicitado la tasación al Banco al hacer la reserva, se realizará a partir de este momento.



13. Firma en Notaría

La **FEIN** es una oferta final y vinculante que el banco entrega a la persona que ha solicitado una hipoteca. La Ficha Europea de Información Normalizada (FEIN) es uno de los documentos que el banco te entregará antes de firmar la hipoteca y tiene un carácter vinculante.

Una vez el comprador tenga el **OK** de su entidad financiera deberá firmar la **FEIN**, en este momento se abre un período de tiempo específico antes de la firma final de la hipoteca. En Cataluña, este período es de 14 días naturales, mientras que en el resto de España es de 10 días.

Paralelamente, durante este plazo de tiempo, Revolux Grupo Inmobiliario enviará toda la documentación, a la Notaría que haya designado el comprador para coordinar la firma.



14. Cambios de titularidad de los suministros

Una vez firmada la compraventa en la Notaría, procederemos a organizar los cambios de titularidad de los suministros de la vivienda al nuevo propietario

15. Pagos de Impuestos del vendedor

Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana, incluido en la Ley de Haciendas Locales

También conocida como 'plusvalía' municipal. Se liquida al Ayuntamiento durante los 30 días hábiles posteriores a la firma de la compraventa. "Este impuesto se estima con el valor catastral del suelo y de la edificación. No hay un porcentaje concreto y lo calcula el Ayuntamiento con unas tablas.

Es un impuesto que paga quien vende que se ve obligado, por ley, a pagarlo tanto si la operación le ha reportado ganancias o pérdidas, plusvalías o minusvalías.

Plusvalía o incremento patrimonial

Es el referido a la revalorización del inmueble. "Puede que se tenga que abonar y puede que no. Actualmente, pocos lo deben pagar", aquellos que compraron hace cuatro años, por ejemplo, hoy venderían por un precio inferior por lo que no existiría dicha revalorización". Este gravamen se paga a Hacienda en la Declaración del IRPF. Los primeros 6.000 euros de diferencia positiva tributan al 19% y el resto al 21%. "Esta plusvalía se puede esquivar si se reinvierte el dinero ganado con la operación en la adquisición de vivienda habitual, no para segunda vivienda, en un plazo de dos años posteriores a la operación de venta".

El piso debe estar libre de cargas

La vivienda tiene que ser traspasada "libre de cargas". "El piso debe tener al día los pagos de comunidad, y derramas (si las hubiera y consten en acta antes de la firma en Notaria). Al igual que la contribución (IBI, tasa de basuras y otras, etc.), que pagará el propietario a fecha 1 de enero del año vigente. Es decir, si una compraventa se firma el 2 de enero, todos los impuestos de contribución irán a cargo del vendedor".

Gastos relacionados si la vivienda tiene hipoteca

Solo vendedores que estén pagando aún el préstamo que contrató para la adquisición del inmueble. Por un lado, dependiendo de las condiciones firmadas, se tendría que hacer frente a la cancelación anticipada, que suele ser del 1% sobre la deuda aún pendiente. Por otro lado, además de la cancelación económica, también se debe proceder a la cancelación registral. "El abono al notario, registro y gestor, los tres actores que intervienen en este segundo punto, puede rondar los 1.000 euros".

ESQUEMA: Plusvalía o incremento patrimonial

A continuación, tienes el esquema de los distintos casos del cálculo del impuesto de incremento patrimonial:

1· Residente en España: Venta de residencia habitual

1.1 Mayor de 65 años: No paga ni tiene que reinvertir

1.2 Menor de 65 años: Paga, pero puede evitar el pago reinvertiendo el total obtenido por la venta en una nueva residencia habitual, en el plazo de 2 años antes de firmar la escritura de venta o después.

2· Residente en España: Venta de segunda residencia o cualquier otra propiedad:

2.1 Mayor de 65 años: Paga, pero puede evitar el pago reinvertiendo el total obtenido por la venta (máximo 240.000 €) en un vitalicia.

2.2 Menor de 65 años: Siempre paga

3· No residente: Todo tipo de propiedades

- El comprador tiene la obligación de retener el 3% del valor declarado en la escritura y éste tiene la obligación de liquidar este importe al Tesoro Público en un plazo de un mes desde la fecha de la firma de escritura. Tendrá que hacerlo utilizando el modelo 211

- El vendedor tiene la obligación de presentar el modelo 212 al Tesoro Público en un plazo de cuatro meses desde la fecha de la firma de escritura y solicitar la devolución de lo que le hayan retenido de más, en cuyo caso tendrá que acreditar haber pagado el IBI, la renta y el patrimonio de los últimos cuatro años. El plazo que se da al Tesoro Público para reintegrar la cantidad puede ser un año. En el caso que le corresponda pagar más de lo retenido, tendrá la obligación de hacerlo utilizando el mismo modelo 212 en el plazo de cuatro meses a contar desde la fecha de la firma de la escritura. De no hacerlo corre un alto riesgo que el Tesoro Público se lo reclame a través de la Hacienda de su País.

4· Venta con pérdida: Todos los casos

- Pueden compensarse las pérdidas en el plazo de los cuatro ejercicios fiscales siguientes, por la venta de bienes inmuebles y/o de bienes muebles.

5· Referente a los tipos que se aplican y se aplicarán sobre la base imponible del impuesto sobre el incremento patrimonial

Para el año 2016 y posteriores

· Los primeros 6.000 €	el 19%
· De 6.000,01€ a 50.000 €	el 21%
· A partir de los 50.000,01 €	el 23%

02. EL PAPEL DEL ASESOR INMOBILIARIO

EL ASESOR IDEAL

Una vez que has tomado la decisión de contar con un agente inmobiliario, llega el momento de elegirlo. Antes de decidirte, infórmate bien y presta atención sobre todo a dos factores:

- **Servicio al cliente:** Elige a alguien con quien te sientas a gusto trabajando, que comparta tus intereses y entienda tus necesidades y expectativas y, sobre todo, que cuente con la experiencia y los conocimientos necesarios acerca de esa zona concreta.
- **Plan de marketing:** Pide información sobre las acciones que se van a llevar a cabo para vender tu casa y asegúrate de que utilicen múltiples herramientas de difusión.



LAS VENTAJAS DE LA EXCLUSIVA COMPARTIDA

Cuando estás buscando al agente inmobiliario que se encargará de comercializar tu vivienda, una de las decisiones que tendrás que tomar es si contarás con varios o si le cederás tu vivienda a uno en exclusiva.

Si cedes tu propiedad en exclusiva a REVOLUX Grupo Inmobiliario te convertirás en nuestra máxima prioridad. Nos volcamos al máximo y ofrecemos un servicio completo para asegurarnos de que el proceso sea ágil y satisfactorio con tus expectativas.

Al trabajar en exclusiva compartida con la MLS AGORA, contarás con la profesionalidad de Prada Inmobiliaria y con el apoyo de más de 200 agencias en Barcelona, con agentes que se ocuparán de difundir tu inmueble para que llegue al máximo número de compradores potenciales.



03. PREGUNTAS FRECUENTES

Aunque cada caso es único, existen una serie de dudas habituales que encontramos a menudo. Aquí tienes las respuestas a algunas de las preguntas más frecuentes.

¿Qué es un contrato de arras?

Es un acuerdo previo entre comprador y vendedor en el que las partes se comprometen a efectuar la compraventa de una propiedad, entregando el comprador una cantidad inicial a cuenta del total. El más frecuente es el contrato de arras penitenciales, que permite a las partes resolver unilateralmente el contrato mediante la pérdida para el comprador o la restitución doblada para el vendedor.

¿Qué son los vicios ocultos?

Los vicios ocultos se dan cuando se adquiere un inmueble de segunda mano y este no cumple las condiciones indicadas por el vendedor. Este deberá hacerse cargo de los mismos en caso de que afecten al desempeño del inmueble o disminuyan sustancialmente su valor. Para que los vicios ocultos se consideren tal no deben ser defectos manifiestos y han de ser graves y preexistentes a la venta. Además, la reclamación deberá realizarse antes de que transcurran seis meses desde la transmisión. Algunos ejemplos de vicios ocultos son fugas de agua en tuberías que no se encuentran a la vista, derramas, vigas en mal estado, etc.

¿Cómo vender una propiedad con varios propietarios?

La venta de una propiedad con varios propietarios requiere la firma de todos los propietarios del inmueble o de aquella persona que posea poder notarial para actuar en nombre de los mismos. En caso de que los vendedores estén casados deberán firmar ambos cónyuges, salvo que se trate de un matrimonio constituido en régimen de separación de

¿Qué es el usufructo?

Es el derecho a disfrutar de un bien inmueble que no es de nuestra titularidad. Se denomina usufructuario a quien posee el uso y disfrute de la propiedad, y nudo propietario al propietario del inmueble. El usufructuario no tiene derecho a vender ni gravarlo, pero sí podrá alquilarlo. Además, deberá asumir los gastos de conservación, de reparación o fiscales pertinentes, pero no a las cuotas de comunidad, ya que de estas deberá encargarse el propietario. Hay dos tipos de usufructo, el vitalicio (derecho exclusivo de usar y disfrutar el inmueble hasta el fallecimiento, sin posibilidad de herencia) y el temporal (con plazo determinado).

¿Cómo eliminar una carga hipotecaria en el registro de la propiedad?

Serán necesarios varios pasos:

- Solicitar a la entidad bancaria un certificado de deuda donde se confirme que se ha satisfecho el capital hipotecario.
- Acudir al Notario para realizar la escritura de cancelación de la hipoteca.
- Acudir a Hacienda para liquidar el Impuesto de Actos Jurídicos Documentados.
- Acudir al Registro de la Propiedad y presentar la siguiente documentación: cancelación de hipoteca, declaración del Impuesto de Actos Jurídicos Documentados y petición del levantamiento de carga en el Registro.

¿Qué ocurre cuando un copropietario no está de acuerdo en vender?

Cualquier copropietario tendrá derecho a solicitar la división de la cosa común. En caso de que no exista un acuerdo entre los copropietarios y el bien sea indivisible, será necesario iniciar un procedimiento judicial para solicitar la división de la cosa común, donde el bien saldrá a subasta pública.

VENDER UNA VIVIENDA PASO A PASO TENIENDO ...

Las casas claras



Carrer de la Foneria 33
08038 - Barcelona

930 137 098
info@revoluxgi.com
www.revoluxgi.com