

Vender una propiedad

Preparativos:

Cuando usted decide poner su propiedad en venta con nosotros le hacemos una visita para conocer mejor el objeto de venta. Durante nuestra visita hacemos fotos y determinamos el precio de venta. Como propietario y vendedor usted probablemente ya tiene una idea de cuánto quiere obtener por su propiedad. Nosotros, por nuestra parte, conocemos muy bien el mercado actual y lo que podría ser un precio competitivo. Para ver cuál debería ser el precio de venta miramos las propiedades similares que están en venta en la misma zona y las propiedades que se han vendido. Los precios de las propiedades que están en venta nos indican la variedad que se ofrece en el mercado de hoy. Las propiedades que se han vendido recientemente y los precios adquiridos por estas indican los precios de venta reales. Nuestra ambición es poder fijar un precio de lo más realista y atractivo posible. No queremos inducirles a poner un precio más alto que en ese caso no podrá competir en el mercado.

Para poder ofrecer su propiedad en nuestra página web, en el escaparate etc. necesitaremos una serie de documentos relacionados con la vivienda. Cuánta más información tengamos, más fácil nos resulta anunciar la propiedad en una manera correcta. Por una parte, facilita la tarea de nuestros compradores, y por otra parte facilita el proceso previo a la firma de la escritura de compra-venta. Por lo tanto, queremos pedirle que para el día de nuestra visita nos tenga preparados los siguientes documentos:

- Copia del último recibo de la comunidad de propietarios
- Copia del último recibo de IBI además de un certificado de deudas emitido por el ayuntamiento. Dicho certificado muestra que todos los pagos relacionados con la propiedad están al día. El certificado es emitido por el Ayuntamiento en el municipio donde está situada la propiedad.
- Copia de una nota simple del registro de propiedad, de no más de 3 meses de antigüedad.
- Certificado de eficiencia energética.
- LPO, Licencia de Primera Ocupación, o en su defecto Certificado de No Infracción Urbanística.

Anuncios y marketing

Todas las propiedades que tenemos en venta son anunciadas en nuestra página web y en Resales, una base de datos común entre muchas inmobiliarias en la Costa del Sol. Además de la promoción en internet anunciamos nuestras propiedades más destacadas en las revistas escandinavas publicadas y distribuidas en la costa. Si Usted lo desea podemos poner un cartel de “se vende” con nuestro número de teléfono. Estos carteles son una manera muy buena de hacer llegar a vecinos y otros interesados en la zona que se vende su propiedad. Desde hace años también tenemos una red de contacto muy amplia con otras inmobiliarias con las que

tenemos una colaboración muy cercana por lo que la distribución de su propiedad aumenta bastante.

Citas con clientes

Los clientes interesados en ver una propiedad concertan una cita en nuestra oficina para visitar la propiedad. Siempre intentamos avisarles por lo menos con un par de días de antelación a la cita. Sin embargo, puede ocurrir que un cliente nos visite en nuestra oficina y que le interese ver una propiedad de inmediato. Usted siempre tiene la libertad de rechazar una visita, pero tiene que ser consciente de que esto reduce las posibilidades de llegar a una venta.

Entendemos que por su parte también puede ser de gran interés saber quién es el cliente que va a visitar su vivienda. Según lo que nos dice nuestra experiencia la mayoría de las veces es mejor que los propietarios no estén en casa. Esto hace que los clientes se sienten libres y toman su tiempo para ver lo que finalmente pueda ser su nueva casa. Si es una vivienda no muy grande, demasiada gente puede causar la impresión de que la casa es más pequeña de lo que es en realidad. Si están de acuerdo y tienen la posibilidad de dejarnos hacer la cita estaremos encantados de luego poder informarles de lo que nos dicen los clientes respecto a las condiciones de la vivienda y el precio. La opinión del cliente, la impresión que le ha causado la propiedad y lo que piensan al respecto del precio es la mejor manera de saber si la propiedad puede competir con las demás propiedades que hay en el mercado.

Ofertas y negociaciones

Nuestra intención y deseo con hacer una cita es poder recibir una oferta por parte del cliente interesado. Aunque la oferta nos parezca baja siempre lo vemos como nuestro deber el de hacérsela llegar a usted. No es nuestra la decisión sino la suya como propietarios de la propiedad. Si quieren discutirlo con nosotros y conocer nuestra opinión estaremos encantados de dársela, pero la decisión final es y debe ser siempre suya. Una primera oferta se hace muchas veces, aunque no siempre, con la excusa de poder iniciar una negociación entre la parte vendedora y la parte compradora.

Contrato de compraventa

Una vez que se haya acordado un precio de compra-venta la parte compradora paga una señal de reserva a la inmobiliaria por un importe de 6.000 Euro, con cuyo pago se quita la propiedad del mercado. La reserva será depositada en nuestra cuenta de clientes hasta que se cierre la compra-venta. En el plazo de 14 días aproximadamente desde el pago de la señal se firma el contrato de compraventa, formalizándose la entrega del 10% del precio total de la compra-venta, descontándose lo abonado como señal.

Es aconsejable que tanto la parte vendedora como la parte compradora tengan un abogado u otro representante legal. El abogado o representante es quien prepara el contrato de compraventa y le aconseja y le guía por todos los pasos hasta llegar a la fecha de firmar la escritura de compra-venta en la notaría. El hecho de que un abogado sea contratado no significa que nosotros dejemos de trabajar con la venta, simplemente que hay alguien que trabaja directamente para usted y sus intereses. Durante todo el proceso estamos dispuestos a aclarar cualquier duda que pueda surgir. Estamos atentos y vigilamos de cerca que la parte compradora, los abogados, bancos y otras instancias trabajen según lo acordado y que se pueda cumplir lo estipulado dentro del plazo previsto para ello.

Escritura

Ambas partes, la compradora y la vendedora, firman la escritura de compra-venta en la notaría. Con el fin de siempre ofrecer un servicio personal y cercano, uno de nosotros también está presente en la firma para con ello poder finalizar nuestra colaboración tanto con el vendedor como el comprador. Para no tener que alargar más de lo necesario la visita a la notaría, los abogados y el banco tienen todo preparado de antemano. Aun así, deben estar preparados para un cierto tiempo de espera ya que hay muchas personas involucradas representadas allí. Si en el caso de que no tuviera la posibilidad de asistir a la firma de la escritura de compra-venta podrá dejar un poder notarial a su representante.

¡Felicidades! Ya han vendido su propiedad.

Gastos e impuestos relacionados con la venta

Gastos legales aproximadamente 1 % del precio de la compraventa.

Plusvalía – un impuesto municipal del incremento sobre el valor del terreno. El importe varía según cuántos años hace que adquirió su propiedad y el municipio y la zona dónde esté situado.

Impuesto incremento patrimonial - 19% sobre el beneficio obtenido por la venta.

Para personas no residentes un 3% del precio de la compraventa es retenido en el acto de firmar la compraventa. La retención funciona como un pago a cuenta del impuesto que le corresponde pagar al vendedor. La suma retenida será deducida del impuesto una vez se declare el mismo. El importe del impuesto podrá ser superior o inferior al importe retenido.

Su abogado o gestor le puede ayudar a contabilizar y saber cuánto de impuestos le corresponde, teniendo en cuenta los años que la vivienda ha sido de su propiedad.

Comisión para la agencia inmobiliaria – 5% del precio de venta + 21% IVA.