

INMOBENE



GROUP

REAL ESTATE & BUSINESS TRANSFER

GUÍA PARA VENDER SU PISO EN BARCELONA






✦ INTRODUCCIÓN

Vender un INMUEBLE es una de las decisiones financieras más importantes que puede tomar un propietario. El mercado inmobiliario de la ciudad es dinámico, competitivo y cambia constantemente según la zona, la demanda y la situación económica.

Esta guía ha sido creada para que usted, como propietario, pueda comprender cada fase del proceso, evitar errores costosos y maximizar el valor de su vivienda. Nuestro objetivo es ofrecerle información clara, práctica y actualizada.






CHECK-LIST DE DOCUMENTACIÓN OBLIGATORIA

Antes de poner su piso a la venta, es fundamental reunir toda la documentación para evitar retrasos y transmitir confianza al comprador.

✓ **Documentación necesaria:**

- Escrituras del inmueble
 - Nota Simple actualizada
 - Cédula de Habitabilidad vigente
 - Certificado de Eficiencia Energética (CEE)
 - Último recibo del IBI
 - Recibos de suministros al día
 - Certificado de deuda 0 de la comunidad
 - Actas de la comunidad (últimas reuniones)
 - Información sobre derramas vigentes o futuras
 - Planos del inmueble (si están disponibles)
- 

IMPUESTOS Y GASTOS AL VENDER UN PISO

✓ Plusvalía Municipal (IIVTNU)

Es un impuesto municipal que grava el incremento del valor del suelo. Se calcula según:

- valor catastral del suelo
- años de propiedad
- coeficientes establecidos por el Ayuntamiento

✓ IRPF por ganancia patrimonial

La Agencia Tributaria calcula la diferencia entre:

- Precio al que vende
- Precio al que compró (más gastos de compra)

Si tiene más de 65 años o reinvierte en vivienda habitual, puede estar exento.

✓ Gastos de Notaría

El vendedor suele asumir:

- su escritura de compraventa
- cancelación de hipoteca, si existe

✓ Cancelación de hipoteca

Incluye:

- gastos de gestoría
- coste de inscripción en Registro



CÓMO CALCULAR EL PRECIO REAL DE MERCADO

Uno de los errores más habituales es determinar el precio según expectativas personales. Para evitarlo, analizamos:

✓ **Comparables reales**

Pisos vendidos recientemente en su misma zona, no solo anunciados.

✓ **Estado del inmueble**

Reforma, distribución, orientación, ascensor, eficiencia energética.

✓ **Estado de la finca**


ITE aprobada, derramas, mantenimiento, antigüedad.

✓ **Demanda del barrio**

Cada barrio de Barcelona tiene un comportamiento distinto.

✓ **PELIGRO:**

Un precio inflado quema el anuncio, baja el interés y termina generando ofertas más bajas.





PEQUEÑAS REFORMAS QUE AUMENTAN EL VALOR DEL PISO

◆ **Pintura neutra**

Da sensación de amplitud y limpieza.

◆ **Mejorar iluminación**

Cambiar bombillas, lámparas y abrir espacios.

◆ **Cocina y baño: micro-reformas**

Grifería, tiradores, silicona, pintura azulejos.


◆ **Reparación de desperfectos**

Puertas, enchufes, juntas, persianas.

◆ **Home Staging profesional**


Orden, decoración neutral, armonía visual.

Pequeñas mejoras pueden aumentar entre un 5% y 12% el valor final.





ERRORES COMUNES QUE COMETEN LOS PROPIETARIOS

- ✗ Poner un precio emocional
El comprador no paga recuerdos, paga valor real.
 - ✗ No preparar el piso antes de fotografiarlo
Las fotos malas reducen visitas un 80%.
 - ✗ Atender visitas sin filtrar compradores
Tiempo perdido y riesgo de seguridad.
 - ✗ Ocultar problemas o desperfectos
Se descubren siempre y generan desconfianza.
 - ✗ Aceptar ofertas sin comprobar solvencia
Una oferta sin respaldo financiero no tiene valor.
- 

CÓMO ELEGIR UN BUEN COMPRADOR

✓ Verificación económica real

Solicitar:

- pre-aprobación bancaria
- carta de solvencia
- documentación básica

✓ Comprador motivado

Indicios de seriedad:

- muestra interés real
- pregunta por plazos
- quiere avanzar rápido

✓ Evitar compradores “turistas”

Los que visitan sin intención real.

✓ Perfil inversor

Analizar su estrategia, plazos y solvencia.



PROCESO DE RESERVA Y CONTRATO DE ARRAS

✓ Reserva

Documento inicial que bloquea el piso durante unos días.

✓ Contrato de Arras (penitenciales o confirmatorias)

Incluye:

- precio final
- plazo para firma
- penalización por incumplimiento
- cantidades entregadas

✓ Plazos habituales

Entre 30 y 90 días para llegar a notaría.

✓ Revisión documental completa

Todo debe estar listo antes de firmar arras.



QUÉ HACE UNA BUENA AGENCIA INMOBILIARIA

Una agencia profesional no solo “vende”.

Garantiza seguridad jurídica, protege al propietario y maximiza el valor.

✓ Valoración profesional exacta

Basada en datos reales, no en portales.

✓ Marketing de alta calidad

- Fotos profesionales
- Vídeos y tours virtuales
- Difusión multicanal
- Base de compradores filtrados

✓ Gestión de visitas

Solo compradores reales y solventes.

✓ Negociación

Protección del precio y condiciones favorables.

✓ Acompañamiento legal

Arras, contratos, documentación, notaría.

✓ Seguridad total

Evita riesgos, fraudes y pérdida de tiempo.



CONCLUSIÓN

El mercado inmobiliario de Barcelona requiere experiencia, análisis y estrategia. Esta guía le ayuda a conocer todos los pasos, pero contar con profesionales especializados garantiza una venta:

- **más rápida**
- **más segura**
- **más rentable**

Desde **Inmobene Group estaremos encantados de acompañarle en todo el proceso.**





VALORACIÓN GRATUITA

Preparamos tu piso sin coste
(vaciado y pintura)

EN BARCELONA

CONTACTA AHORA



637458114