



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