

guía del vendedor

quizás te plantees que quieres comprar otra casa más grande, más céntrica o más adecuada a tus necesidades. si vas a vender tu casa, prepara los documentos que te acreditan como propietario y los que justifican que estás al corriente de todos los pagos

todos los números que hay que hacer en esta operación te lo contamos en información financiera y fiscal

también te preguntará cuánto te darán por la casa. puedes mirar en internet el precio del m² en tu zona. en idealista.com dispones además del informe de precios, donde encontrarás los precios por distritos de todo españa

a la hora de buscar compradores puedes hacerlo tú mismo, poniendo carteles o anunciándote en internet o puedes contratar a una agencia. la agencia te cobrará un porcentaje de la venta, pero puede ser la manera de ahorrarte el trabajo de responder a engorrosas llamadas telefónicas, donde siempre tienes que repetir lo mismo y de no tener que enseñar tu casa una y otra vez

obviamente, no todas las agencias son igual de serias y profesionales. conviene escoger con cuidado y hacerse con los servicios de la que te ofrezca mayor confianza y garantías. algunas claves en que te puedes fijar: que estén presentes en internet, que dispongan de titulaciones oficiales y acreditaciones, que respondan rápido a teléfono y emails, que dispongan de toda la documentación que les pidas y la pongan a tu disposición de forma rápida y eficaz, y que asesoren al comprador en la tramitación de la hipoteca

tienes algunos consejos más en este artículo:

<http://www.idealista.com/news/archivo/2010/11/04/0269552-como-buscar-y-encontrar-una-buena-inmobiliaria>

y, si has vendido tu casa y te dispones a comprar otra, ahora estás del otro lado. deberás pasarte a la guía del comprador

tienes que decidir si vas a vender o alquilar tu casa y cuánto vas a pedir por ella todo tiene sus ventajas e inconvenientes. la decisión de vender o alquilar tu primera casa en propiedad depende fundamentalmente de que necesites el dinero para comprar otra. en este caso, no hay nada que cuestionarse. si no sabes qué hacer, valora el cuadro que te ponemos a continuación

ventajas de alquilar

ventajas generales

- mantienes la propiedad como patrimonio, a todos los efectos
 - las gestiones y el papeleo son mínimos
 - no dejas la casa vacía, con el peligro de deterioro
- ventajas económicas
- te sirve como garantía para préstamos bancarios
 - la casa es una inversión. un bien que se revaloriza con el tiempo
 - el alquiler puede pagar una parte o la totalidad de los gastos y de la hipoteca, si

- la tienes, aunque ya no siempre sucede así
- puedes vender si lo necesitas

ventajas de vender

ventajas generales

- te liberas de toda responsabilidad sobre ese inmueble
- ventajas económicas
- al vender es posible que recibas importantes plusvalías
 - consigues liquidez
 - cuentas con un dinero para invertir en otra casa o en lo que estimes oportuno

inconvenientes de alquilar

inconvenientes generales

- tendrás que hacer obras para poner la casa a punto
- te ves obligado a hacer un contrato por cinco años
- será difícil echar a los inquilinos antes de vencer el contrato
- tienes responsabilidad sobre los daños del inmueble y sobre los que produzca tu casa
- relación obligada con los inquilinos y con los miembros de la comunidad de vecinos
- tienes que estar siempre pendiente de que los inquilinos cumplan las normas de la comunidad de vecinos y te cuiden la casa

inconvenientes económicos

- tendrás que invertir en obras, pintura o electrodomésticos si quieres alquilarla bien
- los gastos generales de la casa –la cuota de la comunidad– repercuten sobre ti
- si se hacen arreglos o reformas en el edificio, las derramas también las pagas tú
- aunque subas el alquiler todos los años, según el ipc, no es tanto como la subida del coste de vida
- las cuotas del alquiler que recibes es una renta por la que tienes que pagar impuestos
- conviene contar con los gastos de un seguro
-

inconvenientes de vender

inconvenientes generales

- es una decisión mucho más complicada
- hay que hacer muchas gestiones y papeleo

inconvenientes económicos

- si tenías una hipoteca y no la subroga el nuevo propietario, tienes que pagar los gastos de cancelación
- el dinero ganado con la venta es incremento de patrimonio y tendrás que reinvertirlo en otra casa o pagar a hacienda un porcentaje muy alto
- a ti te corresponde pagar la plusvalía, que es la diferencia del valor que ha adquirido el terreno de tu casa desde que la compraste

¿cuánto vale mi casa?

el ayuntamiento de tu ciudad ha tenido que calcular el valor catastral de tu casa para cobrarte todos los años el ibi (impuesto sobre bienes inmuebles). se ha basado para ello en la zona, en los metros cuadrados que ocupas y en la planta en la que vives. mira el último recibo. ese valor es un referente para ti aunque es un mínimo. no tiene mucha relación con la situación del mercado, sobre todo en este momento

si has pedido una hipoteca para adquirir la casa que ahora vas a vender, en su día el banco tuvo que tasarla para valorar cuánto te daba de préstamo. ese valor de tasación es otro referente. aunque es más alto que el valor catastral, puede ser también diferente del valor de mercado. si algún día dejas de pagar la hipoteca, se quedarán con la casa y tendrán que subastarla. tienen que asegurarse que recibirán, como mínimo, el importe de la hipoteca. puedes llamar directamente a una compañía tasadora. por hacerte una tasación te cobrarán un porcentaje sobre el valor que te den

también puedes llamar a una agencia y solicitarles que calculen cuánto puedes pedir. las que están establecidas en tu zona conocen bien el mercado. pero lo honesto es que después les des a ellos la posibilidad de intermediar para la venta o el alquiler de tu casa, aunque no sea en exclusiva. sobre el precio que te den las agencias, tienes que saber que ellos lo van a poner en el mercado con un incremento de un 5%, más o menos, lo que significa que hay compradores dispuestos a pagar ese valor por tu casa

lamentablemente, en España no existe una estadística oficial fiable que muestre los precios reales de compraventa. aunque en idealista.com, donde se anuncian cientos de miles de anuncios, elaboramos completos informes de evolución de los precios ofertados, que dan una idea muy exacta de la tendencia del mercado, sin embargo no tenemos los precios finales de transacción. y conviene recordar que una cosa son los precios anunciados y otra distinta los que se pagan realmente al final

nuestro consejo es hacerse con los servicios de un buen profesional que conozca la zona, y que haya intervenido recientemente en operaciones similares a la tuya. su experiencia resultará clave para acertar

también puedes tener en cuenta si alguna vivienda de tu zona y con características similares a la tuya se ha vendido recientemente. ese precio te dará una orientación real de cómo está el mercado

una casa vale más o menos según su ubicación, su tamaño y los equipamientos que tenga (si cuenta con plaza de garaje o piscina, por ejemplo). los servicios que haya

en la zona como colegios, centros comerciales o parques, y las comunicaciones - como metro o autobuses - también suben el precio

los papeles en regla

antes de conocer a tu inquilino o al comprador de tu casa, tienes que tener todos los documentos en regla y preparados

si te has apoyado en una agencia, ellos te ayudarán en esta parte

deberás demostrar que eres el propietario de la casa. para ello, ten a mano la escritura de compraventa que realizaste en su día, (cuando la adquiriste tú) y los datos del registro de la propiedad, donde se confirma que la casa está registrada a tu nombre. en el registro de la propiedad también se ve si tu vivienda está hipotecada. si lo está, no te preocupes, subrogarla puede ser muy interesante para el que la compra (al que alquila le da igual las deudas que tengas)

aunque no es obligatorio entre particulares, es recomendable que tengas preparada la siguiente información:

plano general del emplazamiento de la vivienda y de la vivienda misma

descripción de la vivienda con expresión de su superficie útil y descripción general del edificio en el que se encuentra, de las zonas comunes y de los servicios accesorios

instrucciones sobre el uso y conservación de las instalaciones que exijan algún tipo de actuación o conocimiento especial y sobre evacuación del inmueble en caso de emergencia

medidas de seguridad contra el fuego y equipos de extinción de incendios instalados en el inmueble

características de los ascensores y montacargas instalados en el inmueble y medidas de seguridad con que cuentan

pon guapa tu casa

tanto si alquilas como si vendes, el que hagas una buena operación va a depender mucho de cómo presentes tu producto. ponte en el lugar de los futuros inquilinos o compradores, piensa que están viendo muchas ofertas y que la primera impresión es definitiva. así que tómate el trabajo de preparar tu casa para la ocasión. una vivienda atractiva puede subir bastante su precio. y sobre todo influye en la rapidez con que te la quiten de las manos

si la casa está vacía, es bastante desolador encontrarse cables de teléfono arrancados, cartones y restos de mudanza por el suelo y las marcas de los cuadros en la pared

si vas a alquilar la vivienda, arregla los desperfectos que tenga, como azulejos en mal estado, humedades, bombillas o grifos que no funcionan, puertas que no cierran, plantas secas en la terraza, etc. también suele ser necesaria una mano de pintura

también es importante que cuides el olor. si al entrar en tu casa huele a cerrado, a

humedad, a tubería o cualquier otro olor extraño, el comprador pensará "¿quiero vivir en una casa que huele así?"

lo que no te aconsejamos es que te pongas en estos momentos a realizar una obra que modifique la distribución o la estética de los acabados. te sorprenderás de lo que querrán hacer con tu casa sus nuevos dueños. deja para ellos ese gasto y que la pongan a su gusto. pero si vas a alquilar, la cosa cambia y dedicarle un poco de tiempo y dinero a la casa puede mejorar las posibilidades de cerrar la operación. recuerda que el que alquila no va a hacer arreglos ni obras

¿cómo anunciar tu oferta?

si decides vender tu casa, la primera decisión que debes tomar es si lo vas a hacer a través de una agencia inmobiliaria o tú solo. si decides que una agencia, entonces también tendrás que plantearte si le darás la vivienda en exclusiva o si se la darás a varias agencias si tu opción es hacer la gestión directamente con particulares, tendrás que poner tú mismo los anuncios, recibir las visitas, realizar el contrato privado de compraventa o de arras y, después, seguir todos los pasos hasta traspasar la propiedad al comprador. valora si todo esto te merece la pena o si prefieres contratar a un profesional que te quitará ese trabajo y te asesorará convenientemente

antiguamente, tenías que hacer todo esto para anunciarte:

poner carteles en tu propia casa. uno en la ventana - si es exterior - y otro en el portal. el problema que había es que además de ser difíciles de leer, tenías que dejar tu teléfono de contacto. la opción de que la información la facilite el portero es habitual, pero siempre los posibles compradores quieren hablar contigo de todas maneras y tú te pasas la vida colgado del teléfono

otra opción es poner carteles en las farolas y los semáforos. en este caso, además de tener que crear el cartel, fotocopiarlo y recorrer todo el distrito para pegarlos, no sabes a ciencia cierta quién está viendo la información; y las llamadas pueden multiplicarse hasta el infinito

la prensa escrita, un medio usado hasta no hace mucho, ya prácticamente no se usa por las enormes ventajas que supone internet. cuentas con idealista.com para quitarte de encima todas estas molestias

te recomendamos que nos utilices para anunciarte. no somos intermediarios. en función del número de propiedades que hayas publicado y la zona en que se encuentren, anunciar casa en nuestra página puede salirte muy barato o incluso gratis

estamos de tu lado. hacemos por ti el trabajo de informar. tú sólo tienes que darnos una sola vez la información referente a tu casa. nosotros nos encargamos de dársela tantas veces como sea necesario a todos los que estén interesados

además, si quieres te podemos crear una visita virtual. de esta forma quien quiera ver tu casa sólo tendrá que entrar en nuestra página. tú mantienes tu intimidad y el comprador se hace una idea bastante clara de lo que estás vendiendo te ayudamos a valorar tu casa. para ello contamos con nuestro conocimiento del mercado, de la zona y de la demanda

en definitiva, hacemos por ti lo que menos te gusta: damos la información,

enseñamos la casa, te ayudamos a encontrar el interesado real

sobre las agencias:

algunas agencias son multinacionales y otras muy pequeñas y con un radio de acción muy corto. la tarifa es libre pero está entre un 3 % y un 5%

el profesional de la agencia se encarga de valorar tu casa, de anunciarla en su propia oficina, en medios escritos y en internet. puedes firmar con ellos un acuerdo en exclusiva en el que se indiquen los meses en que te comprometes a no venderla por tu cuenta ni dejarla en manos de nadie más, el dinero que van a pedir al comprador y la comisión que tendrás que darles por su intervención

si decides encargar la venta de tu casa a varias agencias, sin que ninguna tenga la exclusiva, tienes que saber que muchas veces esto va en detrimento del valor de la propiedad. los intermediarios, si son varios, no se toman mucho interés en tu casa porque no saben si ya ha sido vendida por otro. los que van a visitarla se encuentran allí con otros potenciales compradores que la están viendo con otra agencia, lo que resulta muy competitivo y exige un esfuerzo mayor por tomar una decisión rápida (¿realmente esta casa es tan perfecta como para pelearme por ella?)

además, los futuros compradores, que en ese momento están viendo todos los anuncios que caen en sus manos, advierten que la misma casa está anunciada varias veces en el mismo medio, habitualmente a precios distintos y destacando diferentes características. al final, la sensación que todo esto produce en el comprador es que tu casa no es lo mejor que puede encontrar en el mercado, y que si saltan a los intermediarios podrán presionarte directamente y obtener así un precio mejor

por eso nuestro consejo es que te apoyes en un solo y buen profesional inmobiliario. si tienes plena confianza en la agencia, darle el encargo de la venta te ahorrará multitud de gestiones, un tiempo en papeleo que puede llegar a ser largo y los riesgos de perderte en los detalles legales y prácticos. vender tu casa puede ser la más importante y compleja transacción de tu vida, y ni es sencilla ni es rápida de gestionar

por otra parte, el ciclo de venta de un inmueble puede llegar a ser muy largo. esto conlleva infinidad de visitas de compradores interesados y un proceso de negociación no exento de tensiones e incertidumbre. cargar con todo el peso puede llegar a ser angustioso y lo que es peor, puede conllevar graves errores (dar por hecha una operación que luego no puede cerrarse, enfrentarse a un problema legal imprevisto por desconocimiento, incurrir en errores fiscales que luego repercutan en sanciones, ser víctima de un fraude...)

finalmente, tu casa compite con otras miles que también se venden. hoy en día hay que hacer marketing online para asegurarse de que la propiedad se está viendo y conseguir que alguien se interese por ello. la agencia dispone de herramientas para eso y te asegura que tu casa será representada adecuadamente y aprovechando todas las herramientas de promoción posibles

a pesar de todo, en españa está bastante arraigada la creencia de que es mejor comprar y vender entre particulares para ahorrar comisiones. para leer más sobre el tema puedes consultar este post:

<http://www.idealista.com/news/archivo/2010/06/21/0220150-vender-mi-piso-agencia-o-particular>

tipos de comprador

si has anunciado tu casa en idealista.com, tendrás que recibir muy pocas visitas para cerrar la operación. ya habremos filtrado muchos curiosos y tú sólo tendrás que verte con aquellos que realmente están interesados

si te has apoyado en una agencia te libras de atender al comprador; ellos lo harán por ti. pero si decidiste vender directamente cuando recibas a potenciales compradores, debes poner los cinco sentidos. tienes que desarrollar un radar especial para captar la psicología de los que llegan

por una parte están los que no van a comprar nunca. los reconocerás por su tranquilidad. tienen todo el tiempo del mundo y les divierte ver casas. hacen apreciaciones estéticas, bastante banales, y no aparentan ninguna angustia. quítate los de encima cuanto antes

por otra parte están los inseguros. necesitan comprar pero no tienen ninguna confianza en su capacidad de decisión y creen que siempre les engañan o al menos lo intentan. normalmente hacen varias visitas acompañados de diversas personas para conocer su opinión. si es así, están claramente interesados y tendrás que darles seguridad. entrega un documento escrito, muy claro, con todos los datos necesarios. pon tú los límites a la negociación y mantente firme

debes decir exactamente la cifra de venta, la cantidad que te tienen que entregar como fianza y el tiempo en que se hará la escritura y la entrega de llaves. no entres en regateos. de esta manera, no quedará en el aire ninguna cuestión que les haga dudar más, les parecerás muy serio y podrán contestar, con conocimiento de causa, a los que cuestionen su decisión

también están los excesivamente resolutivos. parten de la convicción de que van a comprar mucho más barato que los demás a costa de descalificar tu casa. te dirán que está sobrevalorada, que no está bien situada, que es más pequeña de lo que pensaban, que está fuera de mercado, que te costará venderla. te harán mil preguntas insidiosas sobre la infraestructura del edificio, como si fueras un promotor. llevarán las riendas de la negociación ofreciéndote importes, plazos y condiciones que no tienen nada que ver con lo que tú tenías planeado. no pierdas los nervios. diles tranquilamente que así son las cosas y que, si no les interesa, no importa. a pesar de lo que te están diciendo, sí va a aparecer quien te dé lo que pides. probablemente ellos mismos, si no cedes

lo más probable, si has puesto tu casa en idealista.com, es que la visita que recibas sea de alguien que ya conoce tu casa a través de la información que le hemos facilitado, y quiere confirmar personalmente la decisión que ha tomado: comprar tu casa. sólo necesitará verla y comprobar que lo que vio en nuestra página se ajusta a la realidad

en este caso, tómate el tiempo de atenderle como atenderías a un amigo. disfruta

de ese conocimiento y de la gestión. vas a establecer una relación muy estrecha con él en los próximos días. conoceréis ambos detalles de vuestra vida privada y de vuestra situación financiera que hasta ahora eran casi intimidades. tendréis que recorrer juntos todo el proceso por el notario, el registrador y los bancos hasta que la propiedad esté a su nombre

el registro y los contratos

de nuevo si contacte con una agencia ellos te asesorarán y se encargarán de todo si lo haces por tu cuenta, lo primero que tenéis que hacer el comprador y tú es firmar un contrato privado de compraventa. el comprador va a necesitarlo si va a solicitar una hipoteca. debes pedirle una cantidad de dinero sustanciosa como señal. esto le obligará a cumplir lo firmado y a ti te compromete a vendérsela a él

el contrato ha de ser redactado con claridad y sencillez, sin hacer referencia a documentos que no se presenten en el momento de la firma aunque lo escribáis a mano y en una hoja de papel cualquiera, ese contrato es legal. por medio de ese documento privado le estás vendiendo la casa en las condiciones que pone y ambos os comprometéis a cumplir lo que habéis firmado. y en caso de incumplimiento, os sometéis a la ley. si el vendedor no cierra finalmente la operación, pierde la señal y si tú no le vendes la casa, tendrás que darle el doble de la señal que te entregó

por eso debe de estar todo muy claro:

- los nombres completos de ambas partes (si tu casa también está a nombre de otras personas, tienen que figurar todos)
- la descripción exacta de la finca que se vende: situación, medidas de la vivienda y otros, como terraza, piscina, trastero o garaje
- el estado de cargas, en caso de que las tenga
- el precio total de la casa
- la cantidad que te entrega como señal en ese momento y que se descontará del total pactado
- la fecha en que se realizará la escritura pública ante notario (o el tiempo mínimo y máximo en que tendrá que realizarse)
- los plazos de entrega de las cantidades restantes hasta la totalidad (o la fecha en que se entregará el resto de una vez, normalmente en el acto de la firma de la escritura)
- la fecha en que entregarás las llaves de la casa (nunca antes de recibir la totalidad del dinero)

aunque el acuerdo privado es un contrato de compraventa totalmente legal, para inscribir la vivienda en el registro de la propiedad es necesaria la existencia de una escritura pública ante notario. y ambas cosas para solicitar una hipoteca en el momento de ir a escriturar ante notario, tendrás que tener preparado:

- d.n.i.
- título acreditativo de la propiedad

- el contrato de acuerdo de venta que se haya establecido entre el comprador y tú
- y en el que viene especificada la señal que te han dado
- la última escritura de transmisión de la finca
- certificado que acredite que estás al corriente de pago de la comunidad de propietarios
- el último recibo del i.b.i (impuesto sobre bienes inmuebles). es la tasa municipal que grava la propiedad de la finca, según el catastro y que pagas cada año en la escritura, quedará reflejado:
- descripción de la vivienda
- precio total
- forma de pago. si éste es aplazado, debe indicarse la cantidad aplazada y la fecha de vencimiento
- cargas o gravámenes que afecten a la vivienda
- fecha de entrega de la vivienda
- cláusulas penales. estas cláusulas penalizan de igual manera todo incumplimiento, ya sea del comprador o del vendedor