



## CONSEJOS PARA VENDER TU CASA POR TU CUENTA :

**FRANCISCO ARRIBAS MARCO**  
AGENTE INMOBILIARIO AICAT 12.675

**REAL ESTATE GAVÀ**

¡Hola! Soy Francisco Arribas. Aquí tienes los 10 puntos clave que yo mismo aplico para maximizar el valor de una vivienda.

Espero que te sirvan para cerrar tu venta pronto:

## 1. El "Efecto Vitrina" (Home Staging)

- No vendas tu casa, vende un hogar.
- Despersonaliza: Quita fotos familiares y objetos religiosos o políticos. Imanes de la nevera. El comprador debe verse viviendo allí, no de visita en tu casa.
- Iluminación: Abre persianas y cambia bombillas fundidas. Una casa oscura se percibe como más pequeña y vieja.
- Ordena y limpia todo: Cocina . Lavabos, balcón , terraza , trastero.
- Decora con elementos Neutros y cuidas los olores en las visitas presenciales.

## 2. Fotografía: Tu primera impresión es digital

Si las fotos están hechas con el móvil, con poca luz o sale la tapa del WC abierta, estás perdiendo dinero.

- Usa un gran angular (sin deformar).
- Haz las fotos a la altura de los ojos o el pecho.
- Regla de oro: Si la foto no parece de revista, el comprador pasará de largo en el portal inmobiliario.

## 3. El Filtro de "Turistas"

Este es el punto donde más tiempo se pierde.

- La pregunta clave: Antes de enseñar el piso, pregunta: "¿Ya tiene el estudio financiero hecho o necesita vender antes de comprar?".
- No abras la puerta a quien solo "está mirando". Tu tiempo vale oro.

#### **4. La Negociación: No bajes el precio, defiende el valor**

Muchos compradores regatearán por deporte.

- Ten preparados los argumentos: mejoras en la finca, servicios del barrio, última ITE pasada, etc.
- Si te piden una rebaja, no digas "sí" o "no" de golpe. Pide algo a cambio (ej. una fecha de escritura más cercana).

#### **5. Elige bien el precio de la vivienda:**

Aunque no es el único factor que importa, el precio de venta de una vivienda es una característica muy importante para que un posible comprador se decida a comprar. Es importante adaptar el precio a factores como:

- El mercado inmobiliario actual.
- El mercado inmobiliario en tu ciudad y barrio.
- Las casa en venta cerca de tu domicilio.
- El objetivo por el que vendes tu vivienda (vender rápido, vender para comprar...).
- Las características del edificio (ascensor, zonas comunes, parking...)
- El estado de la vivienda (a renovar, reformada, nueva, eficiencia energética...).
- Las características propias de la casa (metros cuadrados)

Es aconsejable acudir a un profesional para que te ayude a adaptar el precio de la vivienda al mercado con una valoración Real ( no te guíes por los portales inmobiliarios).

## 6. Haz reformas de lavado de casa :

Darle un lavado de cara puede ayudar a que el comprador se decida por tu inmueble y además aumenta el valor de venta y mejora las posibilidades de venta más rápida. Entre las reformas más económicas y que más suman valor encontramos:

- Pintura neutra y fresca: Pintar las paredes de blanco o tonos neutros (beige, gris claro) da luminosidad, sensación de amplitud y limpieza. Es la inversión de mayor retorno.
- Lavado de cara en cocina y baños: No es necesario reformar por completo. Puedes cambiar las manillas de los armarios, aplicar pintura especial para azulejos o renovar la silicona de la bañera y lavabo para que se vean nuevos. Cambiar Griferías.
- Arreglar humedades y desperfectos.
- Actualización de iluminación: Cambiar lámparas antiguas por diseños modernos y sustituir bombillas por tecnología LED (luz cálida o neutra) revaloriza instantáneamente.
- Mejoras en el suelo: Pulir el parqué, cambiar una tarima dañada o instalar suelos vinílicos de alta calidad sobre el existente es una opción rápida y económica.
- Renovación de puertas y armarios: Cambiar los pomos, manillas o pintar las puertas de madera antigua con colores modernos (blanco, gris) da un aspecto actualizado.
- Eficiencia energética básica: Cambiar ventanas por unas de PVC (o mejorar el sellado de las actuales) y añadir aislamiento mejora el certificado energético, un factor clave de valor en el 2026.

## 7. Recopila los documentos necesarios :

Tanto antes de poner tu vivienda en venta como durante la compraventa necesitarás una serie de documentos y trámites para hacerlo:

- Trámites y documentos obligatorios para anunciar y vender tu vivienda.
- Trámites y documentos para la compraventa.

- Documentos que los compradores interesados te pueden pedir.

Estos trámites tienen plazos que pueden ir desde los 3 hasta los 15 días y muchos tienen costes adicionales.

## **8. Realiza un contrato de arras:**

El contrato de arras, también conocido como contrato de reserva, no es obligatorio, pero sí que es recomendable. Este contrato te permite garantizar, como vendedor, que el comprador realizará la compra de la vivienda y, como comprador, que no le venderás el inmueble a nadie.

Por norma general el comprador te pagará una cuantía del 10% del precio de venta pactado en ese momento.

Además, también es aconsejable tenerlo para pactar otras condiciones como cuándo dejarás el inmueble, qué haréis con los suministros, cuánto te pagará de IBI según cuándo vendas el inmueble o qué ocurre en caso de que no le concedan la hipoteca.

## **9. Impuestos que tendrás que hacer frente tras la venta:**

Una vez has vendido tu casa ya solo quedará pagar los impuestos por ello.


- Plusvalía municipal: deberás liquidarla en los siguientes 30 días después de la compraventa.
- IPRF: este impuesto lo pagarás en la Declaración de la Renta del año siguiente a la venta (Consulta las excepciones).

## **10. Venta ante notario:**

Una vez preparada toda la documentación y entregada en la notaría y al comprador le concedan la hipoteca (generalmente se tarda entre 10 y 15 días) en el caso que le sea necesaria, acudirás al notario que haya elegido el comprador para firmar la compraventa.

Con la provisión de fondos de la hipoteca del comprador se procederá a entregar varios cheques. Tú como vendedor recibirás el precio de la vivienda restando:

Francisco Arribas  
Agente Inmobiliario  
francisco@realestategava.com

 +34 691 037 832



- El importe que quede por pagar de tu hipoteca. (Si la tenias y recuerda que se ha de cancelar registralmente ).
- El importe de la reserva que te pagó el comprador al firmar las arras.

El resto de gastos que conlleva la compra-venta son a cargo del comprador y son adicionales al precio de la venta.

**P.D. de Francisco:** Vender un inmueble requiere una media de 60 a 90 horas de trabajo (gestión de llamadas, marketing, filtrado, visitas, burocracia, papeleo en notaría...).

Si ves que este proceso te quita demasiada energía o que las ofertas que recibes son muy bajas, dímelo.

**Mi trabajo es conseguirte el precio máximo y que tú solo tengas que ir a la firma.**

