



GUIA ESENCIAL PARA PREPARAR LOS DOCUMENTOS DE UNA COMPRA-VENTA:

FRANCISCO ARRIBAS MARCO
AGENTE INMOBILIARIO AICAT 12.675

REAL ESTATE GAVÀ

El éxito de una venta inmobiliaria no se mide en el anuncio, sino en la solidez de su expediente legal. Un documento faltante o una vigencia caducada pueden ser la diferencia entre un cierre exitoso y una operación fallida. En esta guía, he condensado los requisitos esenciales para que la transmisión de su vivienda sea fluida, segura y profesional. Aquí encontrarás la hoja de ruta clara para tener su propiedad lista para la venta, cumpliendo con la normativa vigente y aportando la seguridad que el comprador más exigente demanda.

1. Documentación Identificativa y Registral

- Escritura de Compraventa: El título de propiedad original.
- Nota Simple Actualizada: (No más de 30 días). Fundamental para verificar cargas, hipotecas o afecciones fiscales.
- DNI/NIE de todos los propietarios: Vigentes.

2. Documentos Técnicos y Obligatorios

- Cédula de Habitabilidad: Debe estar en vigor (caducan a los 15 años las nuevas y a los 10 las antiguas).
- Certificado de Eficiencia Energética (CEE): Obligatorio para anunciar la vivienda. En 2026, una buena calificación (A o B) es un argumento de venta de +5%.
- Planos Actualizados: Especialmente si se han hecho reformas.

3. Cargas y Gastos (Transparencia Total)

- Último recibo del IBI: Para calcular el devengo y mostrar la valoración catastral.
- Certificado de Estar al Corriente con la Comunidad: Firmado por el administrador (necesario justo antes de firmar).
- Información de acuerdos o derramas extraordinarias aprobadas hasta la fecha.
- Últimas facturas de suministros: (Luz, agua, gas). Útil para que el comprador calcule el coste de mantenimiento.
- Certificado de deuda cero de la hipoteca y cancelación registral (si existía).

4. Documentación Específica de la Zona (El toque experto)

- Estatutos de la Comunidad o Normas de régimen interno: Muy importante en urbanizaciones con zonas comunes, piscinas o pistas de tenis, barbacoas, locales sociales.
- Certificado de Inspección Técnica del Edificio (ITE): Si la finca tiene más de 45 años.
- Seguro de la Vivienda: Para facilitar la subrogación o el cambio de titularidad.

Hola, soy Francisco Arribas.

Hace más de 20 años que elegí **Gavà** como mi hogar. Conozco cada rincón de nuestro paseo marítimo, he visto cómo han evolucionado nuestros barrios y disfruto, como usted, de esa calidad de vida única que solo el mar y la bici por Castelldefels pueden darnos.

Mi llegada al sector inmobiliario nació de una frustración personal: me cansé de ver agencias que tratan las propiedades como simples números y a los propietarios como expedientes en una cadena de montaje. **Decidí que el sector necesitaba más "autor" y menos "procesos genéricos"**.

Por eso fundé mi modelo boutique bajo una premisa innegociable: **Trato directo y gestión exclusiva**.

- **Sin intermediarios:** Cuando usted me confía su casa, habla conmigo. Yo hago las fotos, yo filtro a los compradores, yo negocio y yo le acompaño a la notaría.
- **Calidad sobre cantidad:** Esto me permite dedicarle a su vivienda el tiempo y la inversión en marketing que realmente merece, algo imposible en estructuras de gran volumen.

Mi objetivo no es tener la cartera más grande de la zona, sino ser el profesional más eficaz para mis vecinos. Porque más allá de los metros cuadrados y los contratos, entiendo que estoy gestionando su patrimonio y su tranquilidad.

Nos vemos por el Paseo, y cuando usted quiera, hablamos de su casa.

Francisco Arribas

