



AGENCIA MEDITERRÁNEA
— CONSULTORES INMOBILIARIOS —

//GUÍA DE VENTA



ÍNDICE

1. Agencia Mediterránea: Quiénes somos	03
2. Estudio de Mercado	04
3. Documentación Necesaria	05
4. Comercialización de la Vivienda	
4.1. FASE I - Publicitar/Ofrece el Inmueble	06-07
4.2. FASE II - Gestión de las Visitas	08
4.3. FASE III - Negociación y Cierre de la venta	09
4.4. FASE IV - Contrato de Arras	10-11
4.4. FASE V - Elevación a Público de la Compraventa	12
5. Gastos del Vendedor en la Compraventa	13

1. Agencia Mediterránea

— Quiénes somos —

Agencia Mediterránea somos una compañía que ofrece un servicio integral en la comercialización de activos inmobiliarios ubicados en la Comunidad Valenciana (España), centrandó nuestro ámbito de actuación en la provincia de Valencia, sur de Castellón y norte de Alicante.

Con experiencia en el sector inmobiliario y financiero tanto a cliente nacional como al extranjero, residentes y no residentes. Para ello contamos con más de 30 profesionales capacitados para atender a dichos clientes en lengua rusa, inglesa y castellana.

Contamos en nuestro portfolio con todo el producto en comercialización de las entidades financieras más importantes del país. También con una completa cartera de productos de propietarios particulares y grandes propietarios (fondos de inversión, promotores...) que confían en nuestra dilatada experiencia y profesionalidad en el sector.

También disponemos de departamento de financiación, experto en el asesoramiento y tramitación de productos hipotecarios para la adquisición de inmuebles. Para ello contamos con un departamento legal que podrá asesorarte jurídicamente en todas las fases del proceso de compraventa. Nuestro departamento de gestión administrativa realizará las tramitaciones necesarias tanto en la fase de compraventa como en la de postventa.

** Contamos con más de 30 profesionales , entre ellos de habla rusa, inglesa y castellana.*

** Con más de 10 años de experiencia en el Sector Inmobiliario.*



2. Estudio de Mercado

Para fijar el precio de venta, el vendedor deberá realizar un estudio de mercado previo, tanto de la oferta de viviendas que existe en la zona y que cuentan con idénticas o similares características que la suya, como de la demanda en cuanto a volumen y tipología de clientes a los que podría encajarles.

Un estudio de este tipo entraña cierta dificultad y no siempre resulta sencillo para alguien inexperto en este ámbito obtener información concisa y fidedigna que le permita tomar una decisión acertada al respecto de la fijación del precio de venta.

* *El vendedor deberá realizar un Estudio de Mercado Previo tanto de la Oferta de viviendas como de la Demanda.*

* *Es un trabajo costoso si no se cuenta con la experiencia de un profesional.*

3. Documentación Necesaria

Para poder acometer la venta de una vivienda, tarde o temprano deberás aportar determinada documentación, o al menos una copia de la misma. Con la finalidad de tenerla toda localizada, o iniciar los trámites necesarios para su obtención, se relacionan a continuación los documentos que se requerirán a lo largo del proceso, y en todo caso para poder formalizar la venta ante Notario:

- **D.N.I.** de los propietarios

- **Título de Propiedad:** Es el documento oficial que acredita que el vendedor es el propietario de la vivienda. Lo habitual es que la titularidad conste en una escritura pública (compraventa, herencia, etc.), pero también puede proceder de un título judicial (sentencia de adjudicación judicial).

- **Recibo de Contribución y Tasas Municipales:** El Impuesto Municipal de Bienes Inmuebles y cualquier otra tasa municipal que pueda gravar el inmueble y que exista en el municipio donde se ubica la vivienda.

- **Certificado de Eficiencia Energética (C.E.E.):** Será obligatoria su entrega al comprador y si no existe exoneración por su parte, se requerirá su protocolización en la escritura pública de compraventa. También será obligatorio contar con la Etiqueta de Calificación Energética para comercializar la vivienda, debiendo contar con ella para realizar cualquier actividad comercial con el inmueble.

- **Certificado de la Comunidad de Propietarios:** Se necesitará aportar en Notaría, salvo exoneración por parte del comprador, certificado que cumpla con los requisitos legalmente establecidos, emitido por la comunidad de propietarios donde se ubica la vivienda, de estar al corriente en los gastos ordinarios y extraordinarios devengados hasta la fecha en que se produzca la venta, y donde se detallen las posibles derramas aprobadas a la fecha y demás detalles sobre las mismas, entre otra información relevante. El comprador podría requerir el citado certificado con carácter previo a la elevación a público de la compraventa con la finalidad de no encontrarse sorpresas a última hora.



4. Comercialización de la Vivienda

A partir de este momento el vendedor deberá emprender un viaje que le llevará por diferentes fases del proceso de venta.

FASE I - Publicitar/Ofrecer Inmueble

Una vez fijado el precio de venta, el vendedor deberá ofrecer la vivienda, y para ello deberá hacerla visible al público comprador objetivo. Para ello podrá contar con varias herramientas que posibiliten hacerle llegar a los posibles interesados la noticia de que está en venta la vivienda además de toda la información relativa a las características con la que la misma cuenta:

* **Publicación en Portales Inmobiliarios:** Para que tu vivienda esté bien posicionada dentro de estos portales y por tanto sea visible para la mayor cantidad posible de compradores potenciales, deberás describirla de forma detallada y adjuntar en el anuncio la mayor cantidad de material fotográfico y documental posible (fotos, vídeos, planos, etc...).

Mención aparte merecen las fotografías, vídeos y demás material gráfico. Deberás cuidar al máximo la calidad y buen gusto de este tipo de material si quieres tener éxito en la comercialización vía portales online. Para ello será fundamental el orden, la limpieza, la iluminación, etc..., de la vivienda a la hora de realizar las fotografías y los vídeos que publicaremos.

El Home Staging como el conjunto de técnicas que permiten realzar una vivienda y darle un aspecto más atractivo para los posibles compradores será realmente útil tanto a la hora de realizar la sesión fotográfica como en las visitas de clientes que se vayan produciendo.

* **Cartelería:** La colocación de un cartel de venta en la fachada (balcón o ventana de la vivienda) con buena visibilidad exterior, o incluso en el portal del edificio, donde se especifique un número de contacto, puede ser una buena herramienta de venta.

* **Red de Contactos:** Utilizar tu red de contactos mediante los medios que puedas tener a tu alcance (aplicaciones de mensajería, redes sociales, etc...), para hacerles saber que tu vivienda está en venta y las características básicas de la misma, puede ser una muy buena opción para que surjan interesados tanto directamente como indirectamente a través de referidos de los mismos. En el caso de que la vivienda no esté habitada, tanto la cartelería, como la divulgación de su venta a través de tu red de contactos puede ser peligrosa por el riesgo de ocupación (la figura del "Okupa" está muy en boga, incluso existen auténticas mafias que se dedican a ello).

** En el Proceso de Venta de tu inmueble tendrás que contar con diferentes Fases del Proceso.*

** Publicitar y Ofrecer tu Inmueble al comprador objetivo y Posicionarla será una de nuestras premisas.*



FASE II - Gestión de las Visitas

Si has tenido éxito en la fase anterior, comenzarás a recibir llamadas, mensajes y/o correos electrónicos de interesados en tu vivienda. Este interés puede acabar, si persiste, en la solicitud de visita al inmueble.

Ten en cuenta que llegados a este punto si quieres generar suficientes y fructíferas visitas deberás prestar mucha atención a dos aspectos fundamentales:

- **Contar con amplia disponibilidad horaria** para realizar las visitas, con la finalidad de adaptarte al interesado. Así evitaremos retrasar las visitas y con ello la posibilidad de que visite antes otras viviendas que pudieran interesarle.
- **Aplicar el Home Staging en la vivienda** (decoración, orden, limpieza, iluminación, etc..) que la hagan lo más acogedora y atractiva posible. El primer impacto visual tiene una gran importancia en el proceso mental de compra de una vivienda.

* Ten en cuenta que tendrás que tener Disponibilidad horaria y aplicar Home Staging para venderla más rápido.

* Con Agencia Mediterránea tendrás también esta Fase totalmente cubierta.

FASE III - Negociación y Cierre de la Venta

Si alguno de los interesados se decide y da el paso, te hará llegar una oferta de compra que, salvo que sea en precio de venta, provocará el inicio de un proceso de negociación que tras los normales “tiras y aflojas” podría desembocar en un acuerdo respecto a las condiciones básicas de la venta.

Si se llega a un acuerdo, lo habitual será firmar un documento privado donde se estipulen todas las condiciones de la venta, concretamente un “Contrato de Arras”.

Para su confección harán falta gran parte de los documentos relacionados en el apartado de documentación necesaria, documentos que en la mayoría de los casos, y antes de la firma del contrato, el comprador solicitará con la finalidad de revisarlos y solicitar nota simple del Registro de la Propiedad para verificar el estado de cargas de la vivienda.

* El proceso de Negociación derivará, en caso de acuerdo, en un Contrato de Arras.

* Para la confección del Contrato de Arras hará falta entre otros documentos la Nota Simple del Registro.



FASE IV - Contrato de Arras

Mediante este documento las partes (comprador y vendedor) estipularán las condiciones de la compraventa y se obligarán a comprar y vender el inmueble objeto del contrato.

La parte compradora entregará a la propiedad una cantidad en concepto de “señal o arras”, cuantía que quedará a cuenta del precio final. La citada cuantía será una de las condiciones a pactar en el contrato, al igual que:

- Precio de compra, del cual se descontará la cantidad entregada en concepto de arras.
- Plazo máximo de formalización ante fedatario público (Notario) de la compraventa. Las estipulaciones del acuerdo formalizado se deberán elevar a escritura pública dentro un plazo que las partes fijarán en el contrato.
- Gastos Escritura de la Compraventa: aunque la Ley establece de que forma se abonarán los gastos de la compraventa, las partes podrán estipular fórmulas distintas a la establecida por ley para el abono de los citados gastos. Las estipulaciones que acuerdan repartos distintos a lo establecido por ley suelen referirse exclusivamente al coste de la notaría, siendo el resto de gastos de la parte compradora, excepto la plusvalía municipal que se abonará por la parte vendedora.

* Con el Contrato de Arras es sinónimo de una Cuantía que quedará a cuenta del precio final.

* Con este Documento se estipularán las Condiciones de Compraventa.

FASE V - Contrato de Arras

El contrato se podrá formalizar, en función de la finalidad que tengan las arras entregadas, utilizando dos fórmulas distintas:

- **Arras Penitenciales:** Permiten al comprador renunciar a la adquisición en cualquier momento anterior a la firma de la escritura perdiendo únicamente la cantidad entregada como señal. También puede renunciar el vendedor devolviendo el doble de la cantidad recibida. Tienen la ventaja de que el comprador no arriesga todo el precio pactado ante cualquier imprevisto. Su inconveniente radica en que si el vendedor recibe una mejor oferta puede interesarle resolver el contrato.
- **Arras Confirmatorias:** Implican que la compraventa queda definitivamente perfeccionada, considerándose la cantidad entregada como pago a cuenta del precio final. Ninguna de las partes podrá resolver el contrato unilateralmente. Acuda a esta figura cuando quiera “asegurar su adquisición”.

* *Deberemos distinguir entre 2 tipos de Arras; las Arras Penitenciales y las Confirmatorias.*

* *El Contrato se podrá formalizar en función de la Finalidad que tengan estas Arras.*



6. Gastos del Vendedor en la Compraventa

La relación detallada a continuación incluye todos los posibles gastos que podrían corresponder al vendedor. En cada caso concreto serán por cuenta y cargo de este todos o parte de ellos según los acuerdos alcanzados entre las partes y estipulados en el contrato de arras, y según el estado de cargas de la vivienda:

- **Notaría Compraventa:** Se deberá abonar a la Notaría, respecto al coste total que supongo la formalización en escritura pública de la compraventa, la parte que arreglo a ley o a los pactos que se hayan establecido en el contrato de arras, la corresponda al vendedor.
- **Notaría Carta de Pago y Cancelación de Hipoteca:** En los casos en los que la vivienda esté gravada con hipoteca, además de cancelar económicamente el préstamo mediante la devolución al banco del saldo pendiente que reste por abonar, la entidad financiera deberá formalizar en notaria una escritura de carta de pago y cancelación de hipoteca. El coste de esta escritura deberá ser abonado por el vendedor.
- **Registro Cancelación de Hipoteca y otras cargas:** El vendedor deberá abonar el coste asociado al levantamiento registral de la carga hipotecaria o cualquier otro tipo de cargas que graven la vivienda.
- **Gestión levantamiento de cargas:** Se deberán abonar, salvo que las gestiones las realice el propio vendedor y el comprador lo acepte, los honorarios que perciba la Gestoría Administrativa a la que se le encarguen los trabajos de tramitación del levantamiento registral de las cargas que graven la vivienda transmitida.
- **Plusvalía Municipal:** El Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana, comúnmente llamado plusvalía municipal, es un impuesto que todo vendedor debe liquidar al transmitir un inmueble.
- **Certificado de Eficiencia Energética (C.E.E.):** Este documento que, como se ha comentado en uno de los apartados anteriores, es obligatoria su entrega al comprador y su protocolización en la escritura pública de compraventa, conllevará un gasto adicional para el vendedor, y como ya se ha explicado, la ley exige que se cuente con el para iniciar las gestiones de comercialización de la vivienda.



Calle Colón nº18, 2ºB
46004 Valencia
T. +34 963 528 642

Gran Vía Germanías nº9 Bajo
46006 Valencia
T. +34 963 244 532