



Guía para **VENDER** tu vivienda

Vender una vivienda puede ser un proceso complejo y lleno de dudas. Por ello, Agencia Mediterránea ha creado esta guía para ayudarte en cada paso del proceso, desde la preparación de la vivienda hasta la firma del contrato final.

Somos agente inmobiliario con más de 15 años de experiencia, y estamos aquí para acompañarte durante todo el proceso y asegurarte de que obtengas el mejor precio posible por tu propiedad.

Esta guía te acompañará paso a paso:

1 Preparar la vivienda para la venta

- **Realiza una limpieza y una puesta a punto general.** Esto incluye reparar desperfectos, pintar las paredes si es necesario.
- **Despersonaliza la vivienda.** Los compradores potenciales deben poder imaginarse viviendo en ella, por lo que es importante que no haya demasiados recuerdos personales a la vista.
- **Mejora la iluminación.** Una buena iluminación hace que la vivienda parezca más grande y acogedora.
- **Contacta con Agencia Mediterránea para hacer un home staging en tu vivienda a vender.** El home staging es una técnica que consiste en decorar la vivienda de forma profesional para que resulte más atractiva para los compradores.

2 Establecer un precio de venta

- **Solicita una tasación con Agencia Mediterránea.** Una tasación te dará una idea del valor real de tu vivienda en el mercado actual.
- **Compara los precios de venta de viviendas similares en la zona.**
- **Ten en cuenta el estado de la vivienda y las reformas que has realizado o las reformas que necesita la vivienda.**
- **Establece un precio competitivo pero realista.**



3 Encontrar a los compradores adecuados

- **Colabora con una agencia inmobiliaria.** Un agente inmobiliario tiene acceso a una amplia red de compradores potenciales y puede ayudarte a promocionar tu vivienda de forma efectiva.
- **Organiza jornadas de puertas abiertas.** Las jornadas de puertas abiertas son una buena oportunidad para que los compradores potenciales visiten tu vivienda y la conozcan mejor.

4 Negociar la venta

- **Ten en cuenta las ofertas que recibas y compara las condiciones.**
- **Sé flexible y dispuesto a negociar**
- **Asegúrate de que todas las condiciones de la venta queden por escrito en un contrato de arras.**

5 Escritura pública de compraventa

- **Acude al notario con el comprador para firmar de la escritura pública de compraventa.**
- **Pide asesoramiento legal si lo necesitas.**

Consejos adicionales

- **Sé paciente.** El proceso de venta de una vivienda puede llevar tiempo.
- **Confía en Agencia Mediterránea.**

¿Sabes los gastos que conlleva una compra?

- **Notaria**
- **Plusvalía:** Se trata de un impuesto municipal.
- **Incremento Patrimonial:** Se trata de un impuesto estatal.
- **Honorarios Agencia Mediterránea:** el 3% del importe de la compra venta, con un mínimo de tres mil euros (3.000 €), más el I.V.A. correspondiente.

Esperamos que esta guía te haya sido útil. No dudes en contactarnos si tienes alguna pregunta o necesitas ayuda durante el proceso.