



Checklist para propietarios que quieren *vender* *una vivienda*

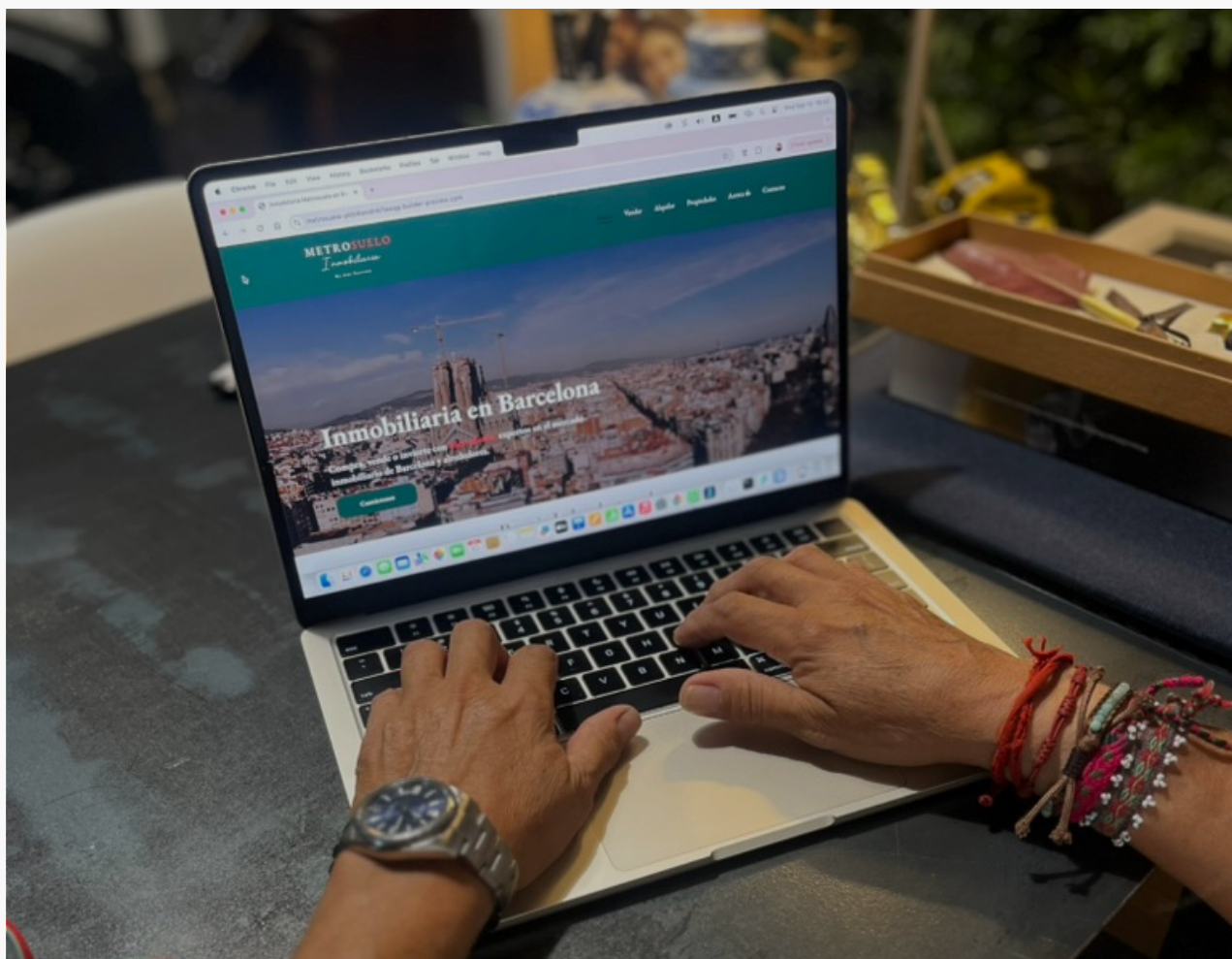
www.metrosuelo.com

Contenido

- 3 INTRODUCCIÓN
- 4 PREPARACIÓN INICIAL
- 5 DOCUMENTACIÓN NECESARIA
- 6 PREPARAR LA VIVIENDA PARA LA VENTA
- 8 ESTRATEGIA DE MARKETING
- 9 GESTIÓN DE VISITAS Y OFERTAS
- 9 ASPECTOS LEGALES Y FISCALES
- 10 CIERRE DE LA VENTA
- 11 ERRORES COMUNES Y CÓMO EVITARLOS
- 12 CÓMO PUEDE AYUDAR METROSUELO
- 13 CHECKLIST RÁPIDA (RESUMEN)

Introducción

- **Propósito de la guía:** ayudar a los propietarios a preparar su vivienda para la venta, evitar errores comunes y acelerar el proceso.
- **Quiénes somos:** MetroSuelo, inmobiliaria en Barcelona con más de 25 años de experiencia.
- **Beneficios de tener esta checklist:** organizar tareas, tener todo listo para compradores e inmobiliaria, mejorar la presentación del inmueble, reducir riesgos legales.



Preparación inicial

Análisis del mercado y valoración

- Revisar el precio por m² en tu zona de Barcelona. Por ejemplo, *MetroSuelo* puede ayudarte con una valoración.
- Comparar con inmuebles similares (tamaño, estado, ubicación).

Definir tus objetivos

- ¿Tiempo para vender?
- ¿Liquidez inmediata o maximizar el precio?
- ¿Vas a reinvertir en otra propiedad?

Documentación necesaria

Estos son los documentos que debes tener preparados para evitar retrasos y generar confianza en el comprador:

- Escritura / título de propiedad.
- Certificado energético. Obligatorio para la venta.
- Certificado de libre deuda con la comunidad de propietarios (importante para el día de la firma de la escritura).
- Último recibo del IBI (impuesto sobre bienes inmuebles).
- Documentación de la comunidad: último recibo y si hay derramas.
- Cédula de habitabilidad obligatoria si es vivienda. Revisar si está vigente o caducada.
- ITE (Inspección Técnica de Edificio si tiene más de 45 años)
- Certificado de saldo pendiente de hipoteca (si la hubiese)
- Certificado del banco con saldo pendiente con fecha día de la escritura.
- Si la hipoteca esta pagada, pero no cancelada registralmente hay que hacer una previsión de fondos para la cancelación registral.

La inmobiliaria podrá ayudarte con:

- Certificado catastral o plano de la vivienda.
- Nota simple registral (para demostrar cargas, hipoteca, titularidad).

Preparar la vivienda para la venta

**HACER UNA LIMPIEZA
PROFUNDA**

**REPARAR DESPERFECTOS
BÁSICOS (PAREDES, GRIFERÍA,
SUELOS)**

**EVALUAR SI HACER HOME
STAGING: OPTIMIZA ESPACIOS,
MEJORA LA PRIMERA
IMPRESIÓN**

**TOMAR FOTOGRAFÍAS
PROFESIONALES: BUENA LUZ,
ENCUADRES ATRACTIVOS**

**PREPARAR UN DOSSIER PARA
COMPRADORES CON
CARACTERÍSTICAS DEL
INMUEBLE, PLANOS Y
FOTOGRAFÍAS**



En MetroSuelo le
acompañamos en todo el
proceso de **venta de su
vivienda en Barcelona y
alrededores**, desde la
valoración hasta la firma en
Notaría.

[VISITE NUESTRA WEB](#)

Estrategias de marketing

01

Definir los canales de venta: portales inmobiliarios, redes, contactos de agencia.

02

Destacar puntos fuertes del entorno: transporte, servicios, colegios.

03

Colaborar con una agencia inmobiliaria: aportan experiencia, red de compradores, pueden gestionar visitas y negociación.

04

Fijar un precio justo, no hacer sobrevaloraciones.

Gestión de visitas y ofertas

- Filtra a los compradores: pregunta por sus necesidades para saber si tu vivienda les encaja o no, sin pérdida de tiempo.
- Pregunta por la financiación que le pueden dar al posible comprador.
- En la visita, el piso tiene que estar preparado: limpio, ventilado y ordenado para poder mostrarlo en las mejores condiciones al cliente.
- En el caso de que, como propietario, no vivas en la vivienda, lo ideal es disponer de un juego de llaves para la inmobiliaria / personal shopper que lo gestione.

Aspectos legales y fiscales

- Verifica las cargas: hipoteca, deudas con comunidad.
- Contrato de arras: acordar condiciones claras con el comprador.
- Impuestos a considerar al vender: plusvalía municipal, plusvalía de Hacienda, ganancias patrimoniales, etc. (depende de la situación).
- Notaría y registro: preparar la firma de la escritura.
- Comunicaciones al ayuntamiento / comunidad sobre la venta.

Cierre de la venta

Valorar la oferta
presentada

(no solo el precio,
también los plazos)

Redactar un
documento
de arras claro
y sencillo.

Gestionar con el
oficial de la
Notaria, toda la
documentación
precisa para la
firma.

Ir a la firma con
comprador y
vendedor.

Aportar todos los
recibos de suministros
para el comprador para
poder proceder al
cambio de nombre
(en el caso de haber y no
estén cortados)

Errores comunes y cómo evitarlos

- *Sobrevalorar la vivienda:* puede frenar las visitas y las ofertas, entorpece la venta. Hay que ser realista en la tasación.
- *Mala presentación:* fotos pobres o casa descuidada.
- *No tener* la documentación lista o no tenerla completa.
- *No contar con asesor profesional:* una inmobiliaria puede marcar la diferencia.
- *No considerar* los impuestos y obligaciones legales desde el principio. Es importante estar informado de todos los impuestos que hay sobre la venta de la vivienda.
- *Comercializar la vivienda* con muchas agencias, ya que, desacredita el producto.



Cómo puede ayudar MetroSuelo

- Valoración profesional de tu vivienda.
- Gestión integral del proceso de venta: marketing, visitas, negociación.
- Asesoramiento legal y fiscal.
- Acompañamiento para preparar la documentación.
- Contacto directo con compradores cualificados.
- Formalización de las arras entre el vendedor, comprador y MetroSuelo.

Checklist rápida

Aquí tienes una versión resumida, para que la uses como lista de verificación:

- ☐ Escritura
- ☐ Certificado energético
- ☐ Certificado libre deuda comunidad
- ☐ Recibo IBI
- ☐ Plano
- ☐ Cédula de habitabilidad
- ☐ Tener en condiciones la vivienda
- ☐ Hacer home staging si procede
- ☐ Fotografías profesionales
- ☐ Estrategia de marketing (portales, agencia)
- ☐ Organizar visitas
- ☐ Evaluar y negociar ofertas
- ☐ Preparar contrato de arras
- ☐ Preparar notaría / escritura
- ☐ Pagar impuestos
- ☐ Entregar llaves

Si quieres una **valoración gratuita** con *MetroSuelo*, contacta con nosotros vía web o por teléfono.

Ofrecemos un servicio completo para que no tengas que preocuparte por nada, desde la gestión documental hasta la negociación y el cierre.

CONTACTO

info@metrosuelo.com
+34 667 54 83 33

www.metrosuelo.com

