



La mejor guía para vender tu casa en Valencia

Para más información:
percentservicios.com o info@percentservicios.com

CONTENIDO

¿Por qué hemos creado esta guía?	3
Tiempo de vender tu casa	6
Prepara tu casa para la venta	10
Ponle un precio a tu casa	13
Encuentra el comprador ideal para tu casa	14
Cierra la venta	16
Percent Inmobiliaria	18

¿Por qué hemos creado esta guía?

Vender una vivienda puede ser complicado por eso hemos creado esta guía para ayudarte a vender tu casa, estamos en el mejor momento para vender ya que el mercado inmobiliario de Valencia está en continuo crecimiento, en especial, el mercado de viviendas de segunda mano que representa el 94% de las compraventas de viviendas en 2017.

Tenemos muchos años de experiencia en el sector inmobiliario de Valencia y nos hemos convertido en una de las principales agencias inmobiliarias gracias a nuestro conocimiento y especialización, por eso queremos compartir nuestra experiencia contigo.



Carlos Debasa
Director de Marketing



Define tu timeline de venta

Primero lo primero, establece los tiempos para poder llevar a cabo la venta y mudarte. Definir unos tiempos iniciales te ayudaran a seguir un guión para hacer que todo el proceso sea lo más sencillo posible.

1

Escoge una fecha de venta

2

Estudia el mercado inmobiliario

3

Escoge un agente inmobiliario

4

Prepara tu casa para las visitas

5

Empieza a mudarte

6

Analiza tu estado financiero

7

Continúa la preparación de tu casa

8

Inicia la labor de Marketing

9

Empieza a vender

10

Valora tus ofertas de compra

Tiempo de vender tu casa

El Mercado inmobiliario de Valencia

La vivienda de segunda mano en Valencia

El incremento anual en el número de compraventas en la provincia de Valencia confirma la evolución positiva del mercado residencial. Así, **en 2017 se registraron 31.000 transacciones de vivienda**, un 6% del total a nivel nacional y un 21% más que en 2016. Concretamente, la vivienda de segunda mano se ha posicionado como la tipología que concentra el mayor volumen, con un 94%, mientras que las operaciones de **compraventa de obra nueva** en la región metropolitana se encuentra todavía en **mínimos desde la crisis**, concentrada principalmente en la capital con casi el 20% de las transacciones.



“El 94% de las compraventas cerradas en Valencia en 2017 fueron viviendas de segunda mano”.

¿Vender o alquilar?

Si tienes un segundo hogar en el que no planeas vivir seguro que ya te has planteado si la mejor opción sería alquilar, existen diversas situaciones en las cuales alquilar sería la mejor opción:

Alquilar si...

- ☒ Tu mudanza es temporal
- ☒ Si los precios están en incremento.
- ☒ No puedes costear la venta
- ☒ El mercado de alquiler está en auge

Vender si...

- ☒ La mudanza es permanente
- ☒ Necesitas el capital invertido en la casa
- ☒ El mercado es dinámico
- ☒ No quieres ser casero.





Prepara tu casa para la venta

Escoge un agente inmobiliario

No confíes tu casa a cualquiera, el agente perfecto puede ayudarte a vender tu casa de forma segura, rápida y rentable.

Seleccionar un agente de venta es una decisión importante, al contrario de un agente de compra tendrás que firmar un contrato para vender tu casa, con el único objetivo de vender en el menor tiempo posible y por la mayor cantidad de dinero posible.

La ventaja local

Un buen agente local conoce las particularidades de un mercado y cómo funciona. Además conocen perfectamente los impuestos, precios y procedimientos de la zona.

Ser local le permite conocer a otros agentes y tener contactos que te podrán ayudar a la hora de sacar tu vivienda a la venta. Su experiencia es lo que va a diferenciar si tu vivienda será una vendida rápidamente o si la transacción será larga e incómoda.

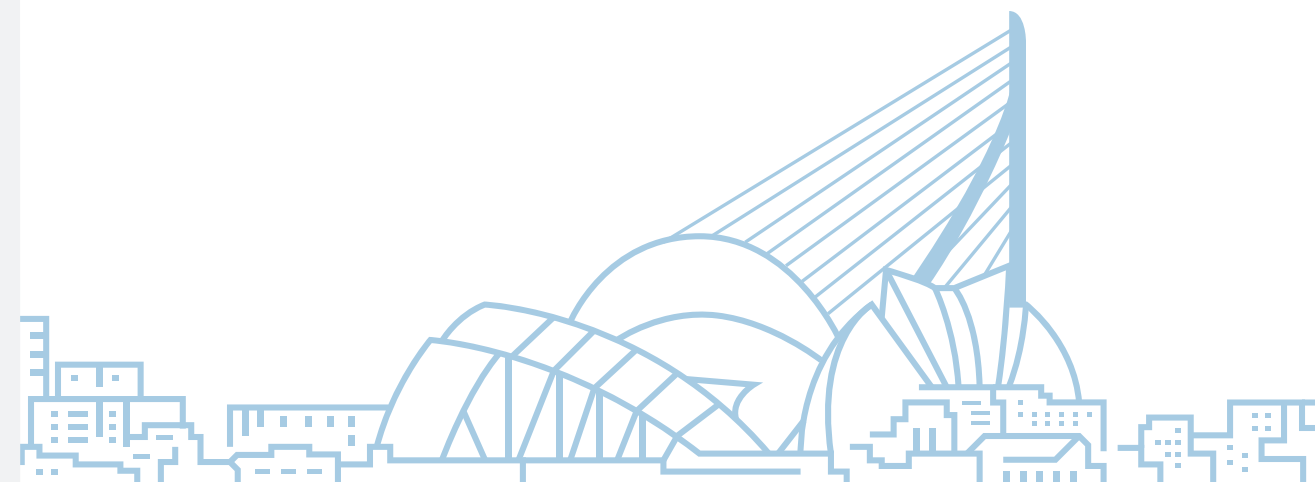
Atención personalizada

Si no tienes experiencia en la venta de viviendas y es la primera vez que pasas por este proceso, la atención va a ser muy importante para tí. Necesitarás un agente presente contigo en las visitas y que esté disponible en todo el proceso.

En algunos casos, los agentes tienen demasiado trabajo para ofrecer esa atención personalizada que es necesaria para llevar a cabo una venta exitosa.

Las prisas nunca son buenas

Tomate tu tiempo para identificar agencias inmobiliarias, no es una decisión que debas hacer a la ligera vas a necesitar investigar, pedir opiniones y hacer muchas preguntas.



Prepara tu casa para visitas

Para preparar tu casa para la recepción de visitas de posibles compradores debes despersonalizar el diseño y hacerlo lo más neutro posible, reparar aquellos pequeños problemas que pueden dar la impresión de que la casa necesita mejoras y cuidar el exterior para causar esa buena primera impresión que los compradores buscan.

Hemos creado una lista de cosas que puedes hacer para mejorar el “Look and Feel” de tu vivienda:



Cuida el exterior

- Cortar el césped
- Pintar el exterior (si es necesario)
- Despejar las vías
- Decora con flores (Si es posible)



Despersonaliza y limpia tu casa

- Limpieza a fondo
- Guarda tus pertenencias
- Mantén la decoración neutra y al mínimo
- Mantén los armarios organizados



Realiza las reparaciones

- Puertas y armarios
- Encimera de la cocina
- Detalles del baño
- Ventanas y piso



Algunos datos
actuales sobre los
precios de la vivienda
en la comunidad de
Valencia:

114.925
euros

Precio medio de venta de la
vivienda en la Comunidad
Valenciana

Estadísticas de acuerdo a la Federación de Asociaciones
Inmobiliarias de España (FAI): <https://fai.org.es/>

**INCREMENTO
DE PRECIOS EN
2018:**

16,8%

**PRECIO MEDIO
POR METRO
CUADRADO ES:**

1.347
euros

**EN VALENCIA
CAPITAL**

Estadísticas de acuerdo a Tinsa IMIE
Mercados Locales.

[https://www.tinsa.es/research/
mercados-locales/](https://www.tinsa.es/research/mercados-locales/)

Ponle un precio a tu casa

Precio de la vivienda en Valencia

Con la recuperación de la demanda de vivienda, los precios están experimentando una tendencia al alza, si bien a nivel nacional la intensidad del crecimiento es todavía moderada.

Los precios (de vivienda usada y nueva) en **la provincia y capital de Valencia** han mostrado una **tendencia al alza desde 2015**. La intensa demanda junto a la limitada oferta de vivienda nueva terminada explicarían este comportamiento.

Los precios del alquiler están experimentando crecimientos importantes en Valencia, presionados al alza por la fuerte demanda. Al igual que otras ciudades de tamaño equivalente, el mercado de compraventa de vivienda en la provincia de Valencia comenzó su recuperación en 2014, alcanzando las casi 31.000 compraventas en 2017.

Consejos para poner precio a tu casa

Antes de acordar un precio con tu agente, debes identificar el valor aproximado de la propiedad, después establece que estrategia de precios quieres usar.

Aquí algunos consejos:

- Pon un precio atractivo para las búsquedas en portales de venta.
- Haz una estimación del valor en mercado
- Compara con otras casas de tu zona
- Revisa la estacionalidad

Encuentra un comprador ideal para tu casa

Crea tu plan de Marketing

Contrata a un fotógrafo profesional

La imagen de tu casa es muy importante, hacer fotos caseras puede parecer más económico pero al final del día las casas con las mejores fotos consiguen más visitas.

Crea un Dossier para tu vivienda

Tu posible comprador necesita toda la información que le puedas ofrecer, además debes incluir las cualidades que hacen de tu casa una buena opción.

Crear un recorrido con vídeo

Un buen vídeo de tu casa puede ayudarte a encontrar comprador de forma más rápida.

Coloca tu casa online

Una vez listas las fotos, vídeos y descripción de tu casa puedes posicionar tu casa de forma gratuita en las webs más populares.

pisos
.com

idealista.com

fotocasa



Cierra la venta

Costes de vender tu casa

Impuestos municipales: Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana(Plusvalía)

Impuestos estatales: Según su Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

Si tienes Hipoteca:

- Gastos de cancelación económica, si tu hipoteca es a interés variable entre el 0% y el 1% del capital pendiente.
- Gastos de cancelación registral, tienes que hacer una escritura para cancelar la hipoteca y por tanto gastos de notaría y registro de la propiedad.

La **plusvalía estatal, el recibo del IBI y la plusvalía municipal**, son los impuestos que se pagan al vender una casa. Aunque, todo depende de lo que se pacte entre las partes en contratos previos como el de arras o en las mismas escrituras, dónde puede especificarse quién se hace cargo de estos gastos u otros como los gastos de notaría.

La plusvalía municipal es el coste más polémico y consiste en el pago al municipio de un porcentaje sobre la diferencia entre el precio de venta del piso y el precio de compra.

En cuanto al recibo del IBI, simplemente apuntar que deberá abonarlo el vendedor siempre y cuando corresponda al año natural en el que estemos.

Nunca estará obligado a pagar el IBI del año siguiente, por muy cerca que nos encontremos. Siempre pagará el recibo del IBI quien sea propietario a 1 de enero de ese año. Es decir, si vendemos el piso a finales de diciembre de 2017, el vendedor deberá hacerse responsable del IBI del 2017 y el comprador del recibo del 2018.

De la **declaración del Impuesto de la Renta sobre las Personas Físicas**, tenemos que hablar ampliamente porque son muchos aspectos los que hemos de comentar. Para empezar, debes tener claro que siempre hay obligación de reflejar la venta en tu declaración anual. La razón de ser de este impuesto es gravar las ganancias patrimoniales. Por ello, se calcula aplicando un porcentaje sobre la diferencia entre el precio de venta y el de compra. **¿Y qué pasa con la variación en los niveles de precio del mercado inmobiliario?** Pues bien, aunque no lo corrige totalmente, existe un coeficiente que se aplica para intentar compensar estas variaciones. Además, tanto si eres residente en España, como si no lo eres, esta cantidad debe ir reflejada en la base imponible del ahorro.

Sin embargo, el 1 de enero del 2015 entró en vigor la reforma fiscal, la cual suprimió ciertos beneficios fiscales referente a la venta de una vivienda. Los coeficientes de abatimiento quedaron suprimidos y en 2016 bajaron los tipos impositivos, aunque en porcentajes muy pequeños (0,5%).

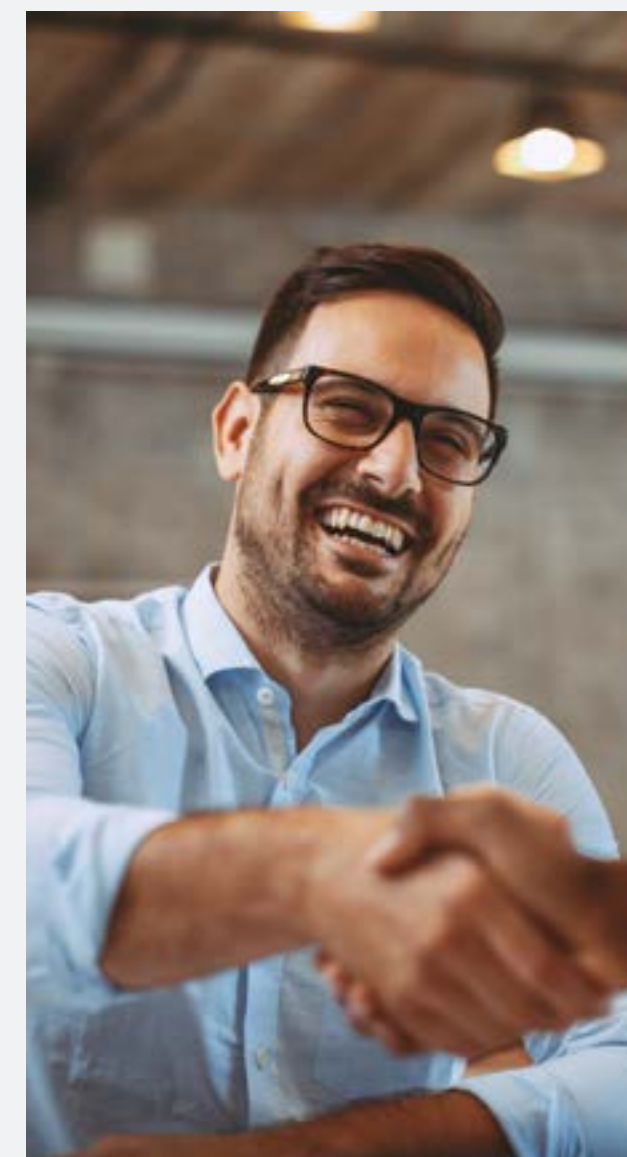
Pero no todo son malas noticias, ya que existen ciertas situaciones en las que estarás exento de incluir esta transacción en tu declaración de la renta:

Si tienes más de 65 y vas a vender tu vivienda habitual, estarás exento de incluirlo en tu declaración.

Para quienes sean **menores de 65 años**, sólo se estará exento si la ganancia obtenida por la venta de la vivienda se reinvierte en otra vivienda (también habitual). Obviamente, aquella ganancia sobrante que no se ha utilizado para la compra de la nueva casa, habrá que declararla.

Para el caso de una venta de vivienda no habitual, se debe declarar siempre la ganancia. La única excepción se daría cuando el propietario es mayor de 65 años y lo usa para contratar una renta vitalicia.

Por último, estarán exentos aquellos vendedores que soporten una pérdida patrimonial. Esta situación se da cuando el precio de adquisición fue mayor que el precio de venta, a lo que se le denomina "minusvalía patrimonial". Asimismo, ésta puede compensarse con los siguientes cuatro años.



Sobre Percent Inmobiliaria

Tenemos más de 30 años de experiencia en el sector de la compra-venta inmobiliaria en la Comunidad Valenciana. Y en los últimos 6 años no solo hemos superado la crisis que ha afectado a todo el sector sino que hemos crecido y nos hemos hecho más fuertes. Con gran esfuerzo, mucha paciencia y trabajo en equipo hemos creado una metodología de trabajo única, pensada en tus necesidades y basada en la especialización y la formación continua de nuestro equipo.

Nuestro compromiso

Tenemos un compromiso con tus sueños y no nos conformamos. Porque en Percent hemos conseguido hacer realidad miles de sueños ayudando a nuestros clientes en la adquisición, alquiler y venta de su vivienda, que pronto convirtieron en su hogar. Y queremos seguir haciéndolo, este es nuestro propósito.

Todo un equipo a tu disposición.

En Percent Inmobiliaria no te atenderá una única persona. Tendrás todo un equipo profesional y especializado en su área de trabajo: Atención al Cliente, Asesor para la venta, asesor para la compra, asesoría legal, asesoría financiera, firmas, marketing y comunicación, fotografía y postventa.

Una red de oficinas a tu alcance.

Contamos con 10 oficinas en la Comunidad Valenciana. Y hemos realizado este esfuerzo porque queremos estar cerca de ti. Donde realmente nos necesitas. Descubre cuál es la oficina Percent más cercana y pásate a conocernos.



Contáctanos

Carrer de Daniel Balaciart, 6

46020 València

+34 963 905 555

info@percentservicios.com