



# La GUÍA del VENDEDOR

para vender tu propiedad Paso a Paso



PAULA AHARONIAN

— Signature REAL ESTATE —



Esta Guía Paso a Paso para Vender tu Propiedad está pensada para acompañarte en cada fase del proceso. Vender una vivienda por cuenta propia no es imposible, pero sí requiere preparación y estrategia. Aquí encontrarás herramientas útiles para lograrlo con éxito y, si decides dar un paso más, puedes contar conmigo para asesorarte de forma profesional.

Soy Paula Aharonian y desde hace más de una década acompaño a personas y familias a encontrar ese espacio que no solo se ajusta a sus necesidades, sino que también refleja su estilo y forma de vivir.

Mi enfoque como asesora inmobiliaria es profundamente personalizado, basado en la escucha, la sensibilidad estética y el conocimiento del mercado.

En un mercado donde cada propiedad tiene su historia, creo que la experiencia de compra y venta también debe ser única. Acompañarte con honestidad, visión y compromiso es mi sello.

---

[hola@signaturereal.estate](mailto:hola@signaturereal.estate) | (+34) 608 906 629 | (+351) 910 962 000 | Barcelona & Oporto

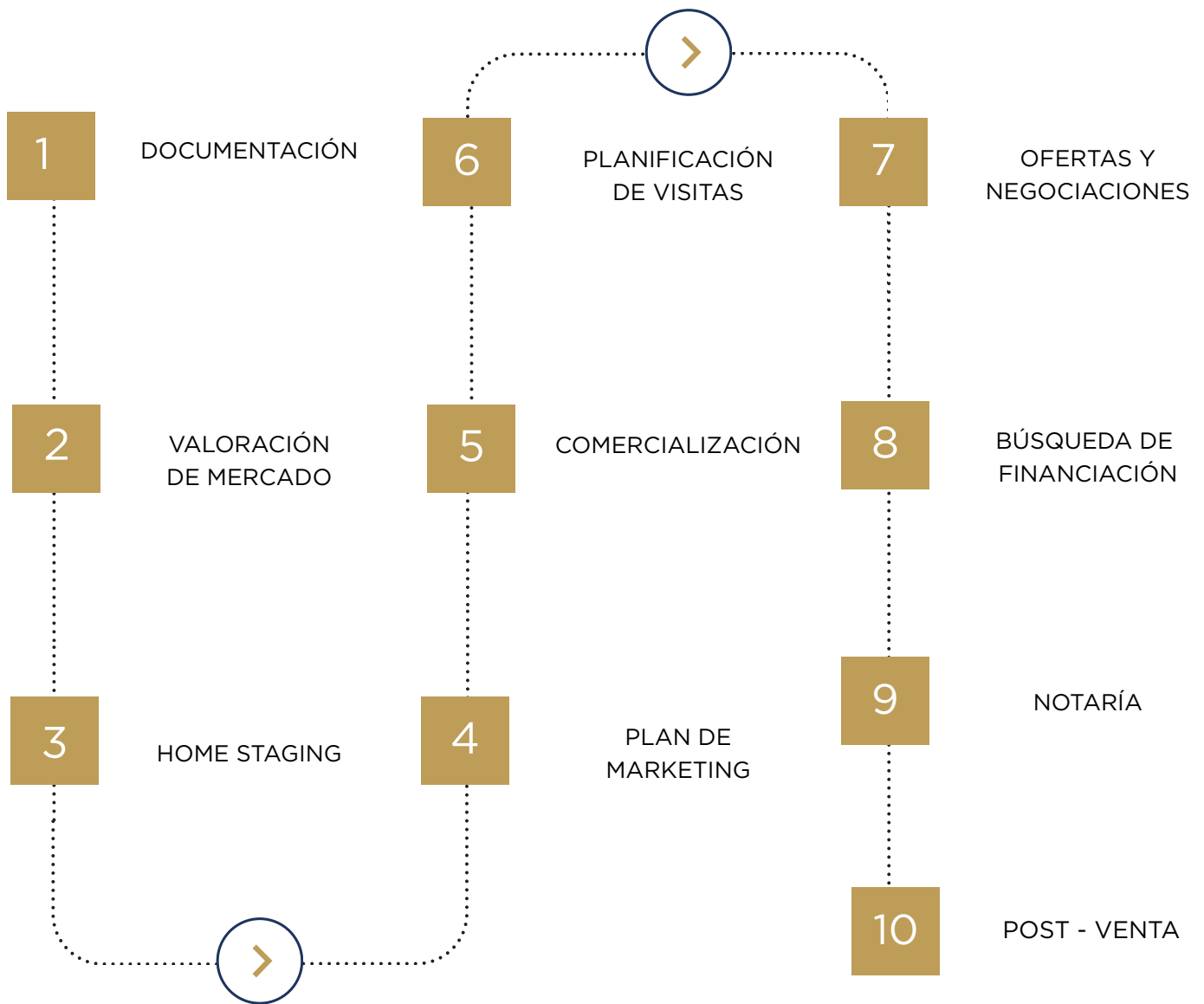
[www.signaturereal.estate](http://www.signaturereal.estate)

”

*La tecnología reinventará los negocios,  
pero las relaciones humanas seguirán  
siendo la clave del éxito.*

Stephen Covey

# Hoja de Ruta DEL VENDEDOR



# *Diez pagos para* **VENDER TU CASA**

- 01** Documentación
- 02** Valoración de Mercado
- 03** Home Staging
- 04** Plan de Marketing
- 05** Comercialización
- 06** Planificación de Visitas
- 07** Ofertas y Negociaciones
- 08** Búsqueda de Financiación
- 09** Notaría
- 10** Post Venta

*Prepárate* para  
**VENDER**



# Reúne la DOCUMENTACIÓN

#1

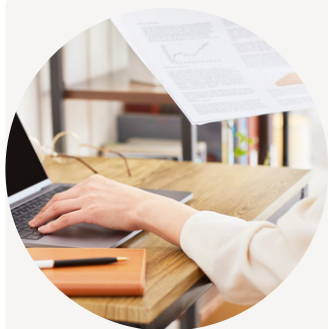
## LA IMPORTANCIA DE TENER LA DOCUMENTACIÓN EN REGLA

Antes de empezar a mostrar tu casa, es clave tener toda la documentación al día. Esto no es solo un detalle: **puede marcar la diferencia entre cerrar la venta rápido o perder un comprador.**

Cuando un interesado ve que todo está en orden, gana confianza y se siente más seguro de avanzar. En cambio, si hay papeles faltantes o vencidos, el proceso se frena, surgen dudas y hasta puedes perder oportunidades valiosas.

Además, tener todo listo desde el principio evita retrasos, te permite negociar con más tranquilidad y le da más seriedad a tu venta. Piensa que vender una propiedad no es solo encontrar al comprador: es también **poder firmar sin complicaciones cuando llegue el momento.**

**En pocas palabras: papeles en regla = venta más rápida, sencilla y segura.**



### Checklist de documentación necesaria para vender tu vivienda en España

- ☐ Título de propiedad (escritura): Documento que acredita que eres el propietario legal de la vivienda.
- ☐ DNI o NIE del propietario: Identificación oficial en vigor.
- ☐ Nota simple registral actualizada: Se solicita en el Registro de la Propiedad y muestra la situación legal de la vivienda (titularidad, cargas, hipoteca, etc.).
- ☐ Últimos recibos de IBI (Impuesto sobre Bienes Inmuebles): Sirven para acreditar que los pagos están al día.
- ☐ Últimas facturas de suministros (agua, luz, gas, etc.): Importantes para demostrar que no hay deudas pendientes y realizar el cambio de titularidad.
- ☐ Certificado de eficiencia energética: Obligatorio para poder vender; debe estar emitido por un técnico autorizado.
- ☐ Certificado de la comunidad de propietarios: Acredita que no existen deudas con la comunidad (actualizado para la escritura). También deberías facilitar las últimas actas de la comunidad para conocer si hay derramas aprobadas u otras cuestiones importantes a tener en cuenta por el comprador a futuro.
- ☐ Plano (si lo tienes): Ayuda a dar más información clara al comprador.
- ☐ Cédula de habitabilidad (en comunidades autónomas donde sea obligatoria).
- ☐ Hipoteca cancelada o documentación relacionada: Si tienes una hipoteca, necesitarás tramitar su cancelación registral.

👉 **Consejo práctico:** ten todo escaneado y en un único lugar (carpeta física o digital). Así, cuando tengas un comprador interesado, podrás entregarle la información rápidamente y demostrar seriedad.

# Establece un PRECIO

## VALORACIÓN DE MERCADO

El precio de venta de una propiedad no se define al azar: es el resultado de varios factores que influyen directamente en su valor real en el mercado.

Establecer un precio de venta razonable es uno de los aspectos más importantes en todo el proceso de venta de una vivienda. Si el precio es demasiado alto, podría no recibir ofertas y la venta podría llevar tiempo. Por otro lado, si el precio es demasiado bajo, podría perderse una mayor rentabilidad.

Fijar un precio adecuado desde el inicio aumenta las posibilidades de vender más rápido y en mejores condiciones.

## ¿QUÉ DETERMINA EL PRECIO?

- Ubicación: La zona, cercanía a servicios, transporte, colegios y áreas verdes es uno de los factores que más peso tiene en el precio.
- Características de la propiedad: Superficie, distribución, estado de conservación, antigüedad, orientación y mejoras realizadas.
- Precios de mercado: El valor de propiedades similares en la misma zona sirve como referencia para establecer un precio competitivo.
- Demanda actual: Si hay alta demanda en el sector, el precio puede ser más alto; si es baja, conviene ajustarlo para atraer compradores.
- Documentación y facilidades: Tener los papeles en regla y ofrecer facilidades de pago también puede aumentar el valor percibido.



# Prepara tu CASA

#3

## HOME STAGING: HAZ QUE TU CASA ENAMORE A PRIMERA VISTA

Cuando vendes una vivienda, la primera impresión cuenta más de lo que imaginas. El home staging consiste en preparar y presentar la casa de forma atractiva para que los compradores se imaginen viviendo en ella desde el primer momento.

No se trata de hacer reformas caras, sino de sacar el máximo partido a lo que ya tienes: orden, limpieza, buena iluminación y pequeños detalles pueden marcar una gran diferencia.

¿No estás interesado en contratar a un Home Stager profesional? Considera estas seis sugerencias para ayudar a mejorar la apariencia de tu hogar:

- **Limpia y ordena a fondo:** Un espacio limpio transmite cuidado y genera confianza.
- **Despersonaliza:** Quitá fotos familiares y objetos muy personales. La idea es que el comprador visualice su vida allí.
- **Maximiza la luz:** Abre cortinas, sube persianas y enciende luces cálidas. La claridad hace que los espacios parezcan más amplios y agradables.
- **Repara lo básico:** Cambia bombillas fundidas, arregla grifos que gotean o puertas que chirrían.
- **Decora con sutileza:** Unas plantas, cojines neutros o una manta bien colocada pueden dar un toque acogedor sin recargar.
- **Aire fresco:** Ventila la casa antes de cada visita. Un olor agradable es un plus.



### RECUERDA

No estás vendiendo solo paredes... estás vendiendo la sensación de “hogar”

*Encontrando* un  
**COMPRADOR**



# Plan de MARKETING

#4

Vender una casa no es solo poner un cartel y esperar... Hoy en día, quien sabe promocionar bien su vivienda tiene muchas más posibilidades de vender rápido y mejor. Un buen plan de marketing te ayuda a llegar a más personas, destacar frente a la competencia y generar interés real.



## CONSEJOS DE MARKETING

### 1. Prepara tu vivienda para mostrarla

Antes de publicar nada, asegúrate de que tu casa está lista para lucirse. Aplica los consejos de home staging, limpia bien y cuida cada detalle. La presentación es clave.

### 2. Haz fotos y vídeos de calidad

- Usa luz natural siempre que puedas.
- Saca fotos horizontales y bien encuadradas.
- Destaca los puntos fuertes (terraza, vistas, cocina amplia, etc.).
- Un vídeo corto o recorrido virtual puede marcar la diferencia.

👉 Consejo: unas buenas fotos son tu mejor herramienta de venta online.

### 3. Redacta un buen anuncio

- Usa un título atractivo (pero realista).
- Describe la vivienda con claridad y destaca sus puntos fuertes.
- Incluye información práctica: metros, número de habitaciones, estado, ubicación y precio.
- Usa un tono cercano y natural.

### 4. Publica en los portales inmobiliarios adecuados.

Los portales son tu escaparate al mundo.

También puedes usar redes sociales como Facebook Marketplace, Instagram o incluso grupos vecinales para llegar a más gente sin coste.

👉 Un plan de marketing no es algo fijo: puedes ir ajustándolo hasta lograr más visibilidad y mejores oportunidades.

### 5. No te olvides del marketing “de barrio”

Un cartel bien hecho en la fachada, hablar con vecinos o difundir entre conocidos también funciona. Muchas ventas se cierran por contactos cercanos.

### 6. Organiza visitas efectivas

Coordina horarios, ten la casa preparada y ofrece toda la información necesaria (documentación básica, gastos aproximados, etc.). Cuanta más seguridad transmitas, mejor.

### 7. Haz seguimiento y ajusta tu estrategia

Si después de unas semanas no recibes contactos, revisa:

- ¿El precio es competitivo?
- ¿Las fotos son lo bastante atractivas?
- ¿El anuncio está publicado en suficientes sitios?

# La COMERCIALIZACIÓN



Una vez que tienes la casa preparada, las fotos hechas y la documentación lista, llega el momento de sacarla al mercado.

**Esta etapa es clave:** si haces una buena comercialización desde el principio, puedes vender más rápido y en mejores condiciones.



**¡Felicitaciones! Ya pusiste tu casa a la venta.**

## **Aprovecha tu entorno**

No subestimes el boca a boca. Muchas ventas se cierran gracias a vecinos, familiares o amigos. Coloca un cartel visible en la fachada, comparte la información en grupos locales de Facebook y en chats de comunidad o barrio.

## **La constancia es tu aliada**

Publicar una vez no es suficiente. Mantén tus anuncios actualizados, responde rápido a los mensajes y vuelve a subir tu publicación para que se mantenga visible en los listados.

## **Flexibilidad y buena actitud**

Los compradores valoran mucho la disponibilidad para visitas y una comunicación clara. Cuanto más fácil les pongas las cosas, más probabilidades tendrás de cerrar la venta.

👉 En resumen: una buena comercialización no es tener tu vivienda “a la venta”... es mostrarla estratégicamente para atraer al comprador adecuado.

# Planifica las VISTAS

#6



Durante las primeras semanas o fines de semana, asegúrate de tener un calendario flexible para las visitas. Esto les brindará a los compradores potenciales más opciones de visita.

**Las visitas son uno de los pasos más importantes del proceso de venta.** Es el momento en el que el comprador se imagina viviendo en la vivienda, así que vale la pena prepararlas bien.

## Antes de cada visita:

- Asegúrate de que la casa esté limpia, ordenada y bien ventilada.
- Abre cortinas y persianas para aprovechar al máximo la luz natural.
- Retira objetos personales para que el comprador pueda visualizar el espacio como suyo.
- Revisa pequeños detalles: olor agradable, temperatura cómoda y buena iluminación.

## Durante la visita:

- Sé puntual y transmite tranquilidad.
- Destaca los puntos fuertes de la vivienda (orientación, ubicación, terrazas, mejoras...).
- Deja que el comprador recorra la casa a su ritmo.
- Responde dudas con claridad y sinceridad.

## Después de la visita:

- Toma nota de sus comentarios e impresiones.
- Si muestra interés, ten lista la documentación para facilitar el siguiente paso.
- Haz un seguimiento breve al cabo de uno o dos días.

👉 **Consejo:** una buena experiencia en la visita puede ser la clave para cerrar la venta.





# *Los Pasos* FINALES

# Ofertas y NEGOCIACIÓN

Cuando empiecen a llegar ofertas, lo más importante es mantener la calma y pensar con estrategia. **No te precipites: escucha, analiza y compara** cada propuesta con el precio y condiciones que realmente te interesan. A veces, una oferta ligeramente inferior puede ser más conveniente si el comprador tiene la financiación lista o puede cerrar rápido.

**Negociar no significa “perder” dinero**, sino encontrar un punto medio que funcione para ambas partes. Sé flexible, responde con claridad y deja siempre todo por escrito para evitar malentendidos. Una buena comunicación y una actitud abierta pueden marcar la diferencia entre perder una oportunidad y cerrar la venta con éxito.

Una vez que aceptas una oferta, lo habitual en España es formalizar el acuerdo con un **contrato de arras**.

Este paso da seguridad a ambas partes y marca el inicio formal del proceso de cierre de la operación.

## CRITERIOS PARA VALUAR OFERTAS Y NEGOCIAR

**Precio ofrecido** ¿Está cerca del precio de venta que esperas? ¿Cuánto margen de negociación tienes?

**Plazos de compra** ¿El comprador puede cerrar la operación en un tiempo razonable?

**Financiación** ¿Cuenta con hipoteca aprobada, fondos propios o necesita más tiempo para gestionarlo?

**Condiciones adicionales** ¿Incluye alguna petición especial (muebles, reformas, plazos extendidos, etc.)?

**Seguridad de la operación** ¿Parece una oferta sólida y seria? ¿Hay señales de compromiso por parte del comprador?

👉 Deja constancia clara de cualquier acuerdo o condición por escrito.



# Búsqueda de FINANCIACIÓN



## ¡Comprueba la financiación del comprador!

Es fundamental saber si el comprador tiene la financiación necesaria para cerrar la operación. Esto evita retrasos y te da seguridad de que la venta puede completarse sin sorpresas.



## ¿Qué debes tener en cuenta?

**Pregunta siempre por la financiación:** Antes de aceptar cualquier oferta, confirma si el comprador tiene ahorros suficientes o una hipoteca preaprobada.

**Solicita documentación básica:** Carta de preaprobación bancaria, extractos o comprobantes de fondos pueden ayudarte a verificar su capacidad de pago.

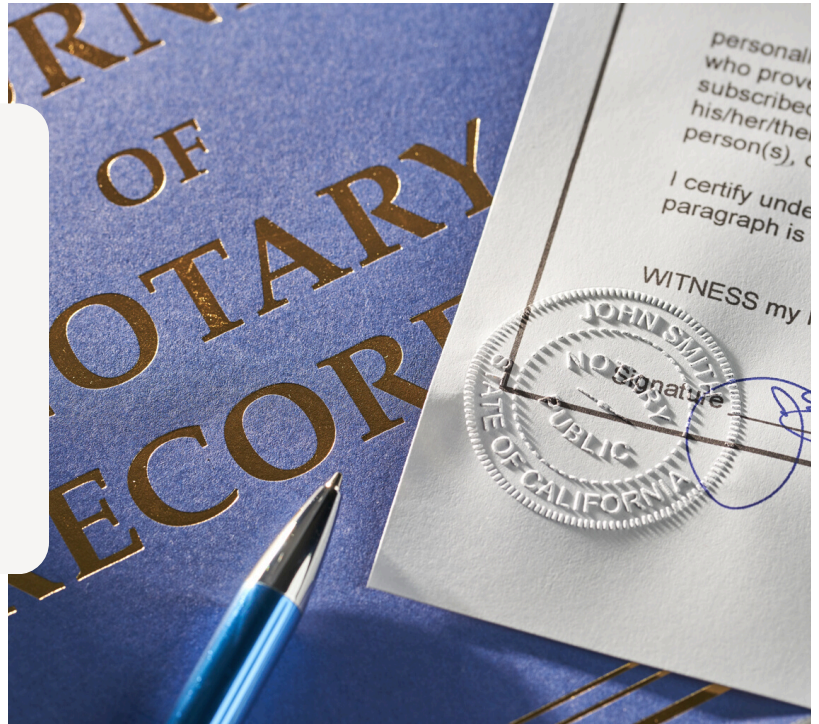
**Ofrece información clara sobre el proceso:** Explica plazos, documentación necesaria y cómo se hará la compraventa, para que el comprador pueda gestionar la hipoteca sin problemas.

**Evita asumir riesgos financieros:** No entregues la vivienda ni firmes nada definitivo hasta que la financiación esté confirmada.

👉 **Consejo práctico:** Un comprador con financiación confirmada te permite planificar mejor la venta, negociar con seguridad y reducir la posibilidad de que la operación se caiga a última hora.

# Cierre y NOTARÍA

El cierre de la venta es el momento en que todo el esfuerzo se materializa: la vivienda cambia de manos y tú recibes el pago. En España, esto se realiza ante notario, quien garantiza que la operación sea legal y segura para ambas partes.



## ¿CÓMO FINALIZAR LA VENTA?

Con la OFERTA aceptada, las ARRAS firmadas y la FINANCIACIÓN del comprador confirmada, llega el momento del CIERRE en la NOTARÍA. El notario revisa toda la documentación, redacta la escritura de compraventa y garantiza que la operación sea legal. En la firma, el comprador entrega el pago final y tú entregas la propiedad, cerrando así la venta de manera segura.

### ¿QUÉ DEBES SABER?

**Elección de notario:** Es un derecho del comprador, aunque si no cuenta con uno de confianza, puedes proponerle el tuyo. El notario se encarga de revisar la documentación, redactar la escritura de compraventa y asegurar que todo esté correcto.

**Documentación necesaria:** Escritura de propiedad, DNI/NIE, nota simple actualizada, certificado energético, cédula de habitabilidad, certificado de la comunidad, y recibos de impuestos al día. También conviene tener la información de la hipoteca si se va a cancelar o subrogar.

**Firma de la escritura:** En la notaría, vendedor y comprador firman la escritura de compraventa. El comprador entrega el pago acordado y tú entregas las llaves.

👉 Lleva todo organizado y revisa la documentación antes de acudir a la notaría. Esto agiliza la firma y evita sorpresas de última hora.

**Gastos y tributos:** Como vendedor debes pagar la plusvalía municipal sobre el incremento del valor del terreno; el comprador se hace cargo del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP) en viviendas de segunda mano. Es importante aclarar esto antes de la firma.

👉 Consejo práctico: Consulta siempre con un asesor fiscal, inmobiliario o la propia administración local antes de cerrar la venta para confirmar si puedes aplicar alguna reducción o exención. Esto puede ahorrarte costes importantes y evitar sorpresas.

## POST VENTA: QUÉ HACER DESPUÉS DE CERRAR LA OPERACIÓN

Vender la vivienda no termina con la firma de la escritura en la notaría. La fase post venta es clave para cerrar el proceso de manera segura y evitar problemas posteriores.

### PASOS IMPORTANTES DESPUÉS DE LA VENTA:

- **Entrega de llaves y documentación:** Asegúrate de que el comprador reciba todas las llaves, mandos, manuales y documentos relacionados con la vivienda.
- **Comunicación con suministros y comunidad:** Notifica a la compañía de agua, luz, gas y a la comunidad de propietarios sobre el cambio de titularidad. Esto evita cargos posteriores y problemas legales.
- **Confirmación de pagos:** Revisa que el pago final se haya completado correctamente y que no queden pendientes de la operación.
- **Declaración fiscal:** Declara la venta en tu declaración de la renta y paga los impuestos correspondientes (plusvalía municipal y posibles ganancias patrimoniales). Mantén todos los recibos y documentación por si necesitas justificarlos más adelante.
- **Seguimiento cordial:** Mantener una comunicación cordial con el comprador durante los primeros días puede ser útil en caso de dudas sobre servicios o documentación adicional.



### RECUERDA

Un cierre ordenado y responsable no solo evita problemas legales, sino que también da tranquilidad y reputación como vendedor.

# Notas

