

En **Vivalia Consultora Inmobiliaria** hemos elaborado esta Guía del Vendedor para ayudarle a tomar una decisión acertada. Confiamos que la encuentre útil y recuerde que contamos con personal cualificado para asistirle en toda decisión en el ámbito del mercado inmobiliario.

No deje de visitarnos y tenga en cuenta que en nuestra página web mantenemos una cartera diariamente actualizada de ofertas inmobiliarias en la que usted puede incluir la suya a la venta.

GUÍA DEL VENDEDOR

Primeros pasos

Si ha decidido poner un inmueble de su propiedad a la venta, en Vivalia Consultora Inmobiliaria podemos ayudarle a realizar un planteamiento fiscal de la posible plusvalía que pueda obtener, así como de la desgravación por nueva inversión.



Ante toda oportunidad de venta inmobiliaria que se le plantee, conviene que tenga preparada la siguiente **documentación**:

En el caso de **vivienda de segunda mano**:

- Escritura de propiedad.
- El último recibo del Impuesto sobre Bienes Inmuebles (I.B.I.).
- Comprobantes de que se encuentra al corriente de pagos en la Comunidad de Propietarios.
- Certificado de Dominio y Cargas que no existe afección por impago de Plusvalía Municipal
- Copia de los Estatutos que rigen el régimen de la Comunidad de Propietarios
- Si la vivienda procede de una herencia, o de una adquisición reciente, se ha de comprobar que está liquidado el impuesto correspondiente.
- Último recibo de la hipoteca o la escritura de cancelación de la misma.
- En el caso de que el inmueble se encuentre hipotecado es necesario presentar un certificado del estado de las deudas emitido por la entidad acreedora.

En el caso de que usted sea el promotor de **nueva vivienda**, tenga previsto que el comprador puede solicitar de usted la siguiente información:

- Nombre o razón social del promotor, domicilio y datos de inscripción en el Registro Mercantil.
- Planos de emplazamiento de la vivienda y de la vivienda misma, descripción de ésta, con expresión de superficie útil del edificio, de servicios y suministros, y de zonas comunes, etc.
- Datos del Registro de la Propiedad.
- Copias de las licencias precisas para la construcción y ocupación de las viviendas.
- Precio total de venta y la forma de pago.
- Si se prevé subrogación de hipoteca, se necesitan los datos de la misma.
- Forma en que está previsto documentar el contrato, con sus condiciones generales y especiales, haciendo constar expresa y claramente:
 - Si el comprador soportará o no los gastos previos que en principio, por ley corresponden al vendedor.
 - Lo dispuesto en los artículos 1.279 y 1.280 del Código Civil, que suponen el derecho del comprador a exigir el otorgamiento de escritura pública.
 - El derecho a la elección de notario, que corresponde, en estos casos, siempre al comprador.



Hay que tener en cuenta que, una vez la parte vendedora y la parte compradora llegan a un acuerdo en el precio y a no ser que previamente se pacte lo contrario, la ley prevé que se repercutirán en el vendedor una serie de **gastos que surgirán durante el proceso de venta**, como los gastos de notaría, plusvalías y posibles cargas pendientes, todos ellos detallados en nuestra sección de **Información** en nuestro sitio web (www.inmovivalia.com).