



Diana Morales
Properties



Contenido

EL PRECIO: VALORAR UNA PROPIEDAD ————— 4

Valoración de mercado

Tasaciones oficiales:

- Valor máximo legal.
- Costo de reposición.
- Valor de mercado.
- Cálculo del valor de mercado.
- Análisis comparativo de mercado.
- Rendimiento residual fijo.
- Capitalización.
- Vida útil.

NOMBRAR UNA AGENCIA INMOBILIARIA ————— 6

- Sector inmobiliario en España:
Campo no regulado.
- ¿Qué debo tener en cuenta al elegir qué agente designar?
- ¿Debo nombrar una o varias agencias inmobiliarias para vender mi propiedad?

PONER SU PROPIEDAD EN EL MERCADO ————— 8

- Considere hacer alguna reforma o algunos cambios.
- Haga que su propiedad se vea atractiva y acogedora.
- Prepárese para la venta.

GASTOS E IMPUESTOS ————— 10

- Honorarios de agente inmobiliario.
- Gastos de la propiedad.
- Impuestos de venta de la propiedad.





La guía completa para vender una propiedad en Marbella.

Somos una empresa especializada en la venta de propiedades de lujo en Marbella desde 1989. Nuestro historial de ventas incluye algunas de las propiedades más destacadas de la zona. Nuestros contactos y relaciones internacionales nos permiten ofrecer las propiedades a una clientela internacional, tanto de forma privada como de forma pública.

Nuestra larga presencia tanto a nivel local como internacional nos permite llegar a una clientela exigente a través de nuestras relaciones personales, conexiones con agentes inmobiliarios y clientes de todo el mundo, así como a través de la oficina privada de Knight Frank y su extensa red global de asociados.

El marketing que ofrecemos para las propiedades listadas con nosotros tiene como objetivo garantizar que su propiedad se presente de la mejor manera posible para asegurar una venta en el menor tiempo posible.

Si está pensando en vender su propiedad en Marbella, nos encantaría aconsejarle sobre las mejores herramientas de marketing disponibles para su propiedad, así como el precio de venta.

Para comenzar, hemos enumerado a continuación todo lo que necesitará saber sobre la presentación de su propiedad en el mercado, el precio, la elección de un agente, el proceso de venta y los gastos e impuestos que tendrá que pagar cuando finalmente venda. Si desea obtener información adicional, por favor contáctenos.



1

El Precio

Valorar la propiedad

Una vez que decida vender su propiedad, es natural preguntarse qué precio puede obtener. Probablemente tenga una idea del valor de su propiedad, sepa a qué precio vendió su casa su vecino, cuánto costaría construir una nueva propiedad como la suya (valor de reposición) o también puede estar al tanto de los precios que se piden por las propiedades similares a la suya en ubicaciones comparables. Todas estas consideraciones son útiles para determinar el precio que puede pedir por su propiedad.

VALORACIÓN DE MERCADO

Al contratar a un agente inmobiliario, éste evaluará tanto el valor de reposición como el valor de mercado actual de su propiedad. Usará ejemplos de propiedades comparables que estén en venta en ese momento y aquellas que se han vendido recientemente. Cuanta más información tenga su agente sobre los precios de venta finales y reales de propiedades comparables, más precisa será su valoración. Lamentablemente, los precios de venta reales en España no están disponibles públicamente, por lo tanto, un agente con un buen historial de ventas en la zona manejará información más fiable para que pueda comparar. No podemos limitarnos a tomar como referencia los precios de venta al público para comparar, ya que, la mayoría de las veces, éstos variarán significativamente del precio de venta final. En caso de discrepancia entre su valor estimado y el de su agente, siempre recomendamos obtener una tasación oficial de una firma independiente de tasadores (como Tinsa o Gevasa).

Decidir el precio correcto es importante para reducir el tiempo que su propiedad estará en el mercado y, por lo tanto, no sobreexponerla. Esperar para obtener un precio más alto significa que la propiedad corre el riesgo de quedarse obsoleta si está demasiado tiempo en el mercado, produciendo el efecto contrario: los compradores tienden a hacer ofertas bajas cuando una propiedad ha estado en el mercado por mucho tiempo. Al determinar el precio de venta, también debe tener en cuenta que la mayoría de los clientes que compran una propiedad en Marbella la usarán como segunda o tercera residencia, por lo que no tienen urgencia en adquirir una nueva casa.

El precio que solicita por su propiedad, conocido como precio de venta, debe incluir los honorarios del agente (normalmente entre el 5 % y el 6 % más IVA en la zona de Marbella), así como cierto margen que le permita considerar una oferta algo inferior al precio, ya que es raro que un comprador haga una oferta por el precio total solicitado.

TASACIONES OFICIALES

Si por el contrario decide buscar un tasador oficial, las siguientes son las técnicas que utilizarán para realizar la valoración de su propiedad:

Valor máximo legal: El precio máximo de venta de un inmueble, que está sujeto a los controles de vivienda protegida.

Costo de reposición: La inversión total requerida para reconstruir el inmueble con las mismas características.

La depreciación física y funcional del inmueble son variables y deben ser tenidas en cuenta en el cálculo.

Valor de mercado: El valor neto que podría esperarse que lograra un vendedor por la venta de la propiedad en el momento de la valoración, mediante una comercialización adecuada y suponiendo que hay un comprador serio, dispuesto y capaz. También supone que tanto el vendedor como el comprador actúan por voluntad propia.

Cálculo del valor de mercado: La legislación también define los distintos métodos que pueden utilizarse para calcular el valor de mercado: análisis comparativo de mercado, valor residual fijo y capitalización del rendimiento de la renta actual. Otros métodos como el valor residual dinámico y la capitalización del rendimiento de la renta proyectada son más complejos, ya que introducen el parámetro del tiempo.

Análisis comparativo de mercado: Se basa en el principio de sustitución, en el que el valor se calcula a partir de las ventas recientes de inmuebles de similares características, aunque aquí el tasador considerará precios de venta y no precios finales de venta.

Rendimiento residual fijo: El método del valor residual fijo se basa en el principio del mayor y mejor aprovechamiento, teniendo en cuenta que el inmueble deberá adaptarse a las condiciones cambiantes, siempre que sea económicamente viable, para obtener el aprovechamiento óptimo y más intenso posible que evolucione en su sector específico del mercado de acuerdo con las características de ubicación y planificación.

Capitalización: El último método, la capitalización del rendimiento de la renta actual, se define como el precio que pagaría un inversor medio por la adquisición de un inmueble en función de las expectativas de rendimiento derivadas de su explotación.

Vida útil: La vida útil se determina en función del tipo de propiedad: La propiedad residencial tiene una vida útil estimada de 100 años; las oficinas tienen 75 años; los edificios comerciales tienen 50 años y 35 años para locales industriales. Las valoraciones se realizan normalmente sobre la superficie construida de los inmuebles, por lo que es importante disponer de las medidas adecuadas. Con frecuencia, la superficie edificada que se indica en el título de propiedad no refleja la superficie real, bien porque originalmente no incluyó toda la construcción, o bien porque ha habido ampliaciones realizadas con posterioridad y no incorporadas al Registro de la Propiedad.

2

Nombrar una agencia inmobiliaria

Sector inmobiliario en España:
Campo no regulado.

La industria inmobiliaria en España no está regulada como en otras partes del mundo. Por ejemplo, no se necesita tener una licencia de intermediación inmobiliaria en España. Desafortunadamente, esto crea un escenario ideal para que los pseudo agentes incurran en actividades poco profesionales e informen mal a los clientes sobre sus inversiones inmobiliarias.

Hay cientos de agentes inmobiliarios en la zona de Marbella, algunos con oficinas y un equipo de profesionales, otros son autónomos que trabajan desde sus casas, sin infraestructura real. Por lo tanto, es importante que designe a alguien que haya estado ejerciendo la actividad de intermediación durante un tiempo considerable, tenga un historial probado, sea relativamente conocido y, lo que es más importante, que profesionales de su confianza, como su director de banco o abogado, puedan darle referencias sobre este agente.



¿QUÉ DEBO TENER EN CUENTA AL DECIDIR QUÉ AGENTE DESIGNAR?

Ya sea que elija una empresa establecida con una oficina y equipo, o un agente independiente de confianza, es esencial que puedan discutir abiertamente los pros y contras de su propiedad, asesorarle en cuanto a cómo presentar la propiedad para las visitas, ayudarlo a establecer un precio realista a través de una tasación informada con el uso de comparables, y ofrecer una gama completa de herramientas de marketing que le darán a su propiedad la mejor exposición dentro de un plazo de tiempo determinado y a una clientela internacional. Alrededor del 80 % de los compradores de propiedades en Marbella son extranjeros, por lo que designar a un agente que pueda acceder a esos mercados extranjeros es clave para ayudar a encontrar un comprador potencial lo antes posible.

Estas preguntas pueden ayudarlo a decidir qué agente o agentes designar:

¿El agente es conocido en Marbella y tiene buena reputación?

¿El agente tiene experiencia en la venta de propiedades similares a la mía o en la misma ubicación?

¿El agente ofrece marketing internacional y qué canales utiliza para ello?

¿Tiene el agente un equipo en el extranjero que ayude a buscar clientes en el país del comprador potencial?

¿Qué infraestructura tiene el agente y qué puede ofrecer? Es decir, ¿tienen una oficina con un equipo de profesionales o es un equipo de una sola persona que trabaja desde casa?

¿DEBO ELEGIR UNA O VARIAS AGENCIAS INMOBILIARIAS PARA VENDER MI PROPIEDAD?

Veamos los pros y los contras de cada uno.

Designar a varios agentes:

Desde el punto de vista del propietario, parecería ser la mejor manera de vender su propiedad: cuantos más agentes participen, mayores serán las posibilidades de encontrar un comprador. Considere también que tendrá que manejar los registros de clientes para todas las agencias involucradas, organizar el acceso a la propiedad para las visitas de todas las agencias con los clientes (o hacer que alguien lo haga por usted) y reci-

bir comentarios sobre las visitas y actualizaciones de marketing de todos.

Digamos que finalmente nombra a 5 agentes, todos con las mismas condiciones y una comisión estándar del 5 % más IVA. Cada agente realizaría su propia fotografía y vídeo o puede optar por cubrir este costo usted mismo y proporcionar el material a todos los agentes para que todos presenten la propiedad de la misma manera. Entonces, cada agente usaría sus canales y plataformas de comercialización para tratar de encontrar un comprador y también usaría su red de agentes locales con la esperanza de que uno de ellos pueda tener un comprador (al dividir los honorarios de los agentes, las agencias involucradas en la venta suelen recibir cada una el 2,5 % más IVA del precio final de venta).

Desde el punto de vista del agente, cuando se le instruye como uno de muchos agentes, sabe que cuantos más agentes se designen, menores serán las posibilidades de que venda la propiedad. Por lo tanto, cualquier dinero invertido en la producción del material audiovisual y/o marketing puede no tener su retorno. Según el tipo de propiedad, el precio y, por lo tanto, la probabilidad de venderla en un plazo razonable (generalmente dentro de los siguientes 12 meses), la agencia evaluará cuánto gasta en la comercialización de su propiedad. Además, puede haber ciertas herramientas de marketing disponibles que sólo se usan para propiedades que el agente representa en exclusiva.

Designar a un único agente:

Esto significará que sólo tendrá a ese agente como su único punto de contacto para todo lo relacionado con la venta de la propiedad. Su agente estará a cargo de gestionar todas las visitas y registros/comentarios de clientes y acceso a la propiedad, ya sean sus propios clientes o clientes traídos por un agente colaborador.

El agente designado como agente único tendrá esa motivación adicional y estará mucho más dispuesto a gastar dinero y tiempo en marketing para vender la propiedad antes de que finalice el mandato de venta.

El marketing y la comunicación regular de su agente son esenciales para asegurarse de que no se quede esperando a que aparezca un cliente, al ser agente único, sino que al contrario esté tomando un papel activo en tratar de encontrar un comprador tanto a nivel local como internacional.

3

Poner su propiedad en el mercado

Es importante examinar críticamente su propiedad y ser objetivo acerca de sus puntos débiles. Aquí es donde su agente inmobiliario debe asesorarlo. Recorra la propiedad con su agente. Si es un buen profesional, señalará los aspectos negativos y hará sugerencias sobre cómo mejorarlos. Éste le dirá que arregle cosas defectuosas, tal vez dando una mano de pintura o redecorando algunas de las habitaciones o incluso haciendo alguna reforma si es aconsejable. Recuerde que la primera impresión cuenta. Si una propiedad está mal mantenida, es probable que el comprador haga una oferta más baja debido a las posibles reformas que tendrá que acometer en el futuro.



Considere hacer alguna reforma o cambios si cree que a la mayoría de los compradores les gustarán. Recuerde que algunos compradores no tendrán tiempo o no querrán hacer obra o reforma. Esta puede ser una razón para no comprar su casa.

Si cree que sus cambios pueden no ser del gusto de todos, pídale a su agente que le asesore. Por ejemplo, si su casa necesita una cocina nueva y tiene miedo de que a un comprador no le guste, entonces no la compre. Sin embargo, debe tener en cuenta el dinero y el tiempo que el nuevo propietario tendrá que gastar en una nueva cocina. No oculte defectos o fallos. Intente repararlos.

Haga que su propiedad se vea atractiva y acogedora.

A la mayoría le gusta las casas luminosas. Cambie esas viejas lámparas de los baños que dan muy poca luz y los hacen parecer oscuros y lúgubres. A veces, unas cuantas luces pueden hacer maravillas. Cambie los grifos viejos manchados por otros nuevos. Se sorprenderá al ver cuán poco dinero costará esto y la mejora que supone.

Prepárese para la venta. Tenga todos los documentos a mano, para que llegado el momento pueda entregar copias de su escritura, licencia de primera ocupación, recibos de pago de todos los impuestos y gastos de suministros, incluidos los gastos de comunidad y el personal de su casa.

En cumplimiento del Real Decreto 515/1989, de 21 de Abril, sobre Información a suministrar en la Compra y Arrendamiento de Vivienda y su complemento el Decreto 218/2005, de fecha 11 de Octubre de 2005, sobre el Reglamento de información al consumidor en la compraventa y arrendamiento de viviendas en Andalucía las agencias inmobiliarias están obligadas a suministrar a los futuros adquirientes o arrendatarios una ficha descriptiva con datos e información correcta de la propiedad así como datos registrales de la misma. Así como también guardar información sobre el propietario en cumplimiento de normativas sobre prevención de blanqueo de capitales. Rogamos la máxima colaboración para obtener toda la información necesaria que básicamente es la siguiente:

DATOS DEL PROPIETARIO SI LA VIVIENDA ESTÁ A NOMBRE DE PERSONA FÍSICA:

Datos del Propietario:

1. Fotocopia de D.N.I. o pasaporte y N.I.E. del propietario. Documento vigente con foto.
2. Indicar si es residente en España o no.
3. Prueba de domicilio habitual (factura de suministros o recibo bancario a su nombre).

DATOS DEL PROPIETARIO SI LA VIVIENDA ESTÁ A NOMBRE DE UNA SOCIEDAD:

1. Fotocopia de DNI o pasaporte y/o N.I.E. del representante legal de la sociedad.
2. Fotocopia de escritura de constitución de la sociedad.
3. Fotocopia de escritura del nombramiento del administrador o poder notarial del representante.
4. Fotocopia del pasaporte del beneficiario final que tenga más del 25% de las participaciones.
5. Prueba de domicilio habitual del beneficiario final que tenga más del 25% de las participaciones (facturas de suministros o recibo bancario).

DATOS DE LA PROPIEDAD

En todos los casos es necesario aportar:

1. Fotocopia de la nota simple o escritura de la propiedad.
2. Gastos de comunidad, I.B.I y Basura. (Copias de últimos recibos)
3. Gastos de mantenimiento anuales (jardinero, agua, luz y toda otra información que puedan aportar respecto a los gastos anuales de conservación y mantenimiento).
4. Planos de la propiedad si los hubiere
5. Licencia de 1ª ocupación. Si no la tuviera, aportar datos del administrador de la comunidad.
6. Datos del Seguro decenal (si la vivienda es de reciente construcción).
7. Certificado de Eficiencia Energética registrado.

4

Gastos e Impuestos

(actualizado en Junio 2023)

Los gastos que tiene que afrontar un propietario en el momento de la venta son:

- Honorarios del agente inmobiliario.
- Gastos de la propiedad.
- Impuestos.

HONORARIOS DE AGENTE INMOBILIARIO

Los honorarios de la agencia suelen ser un porcentaje del precio de venta y pueden variar según la agencia y según el precio del inmueble. En la Costa del Sol suele rondar el 5 % del precio de venta más IVA. En la mayoría de los casos la comisión la paga el propietario, aunque también puede ocurrir que un comprador contrate los servicios de una inmobiliaria para buscar un inmueble y negociar la compra. En este caso, que no es tan habitual, la comisión será pagada por el comprador.

GASTOS DE LA PROPIEDAD

Los gastos de la propiedad comprenden IBI (impuesto municipal sobre bienes inmuebles), basura, gastos de comunidad, luz, agua, teléfono, etc. hasta el día en que se firma la escritura pública de compraventa a favor del nuevo propietario. En caso de que estos gastos no puedan calcularse con precisión en esa fecha, el comprador o su representante legal podrá retener del pago final una cantidad para cubrirlos.

IMPUESTOS DE VENTA DE LA PROPIEDAD

Plusvalía Municipal:

La plusvalía municipal es un impuesto sobre el incremento del valor del suelo desde la última transferencia. Desde el 1 de enero de 2013 es obligatorio presentar el justificante del pago de la plusvalía para inscribir la venta y nueva titularidad en el Registro de la Propiedad. Asimismo, se ha modificado recientemente según el Real Decreto-ley 26/2021 del 8 de noviembre, y aunque se mantiene la no obligación de su presentación en caso de venta a pérdida, hay dos novedades importantes:

1. Las ventas realizadas dentro del primer año de propiedad de la propiedad ahora están sujetas a impuestos.
2. Se establecen dos fórmulas de cálculo y el contribuyente elegirá la más conveniente:
 - Sistema Objetivo (similar al anterior). La base imponible vendrá determinada por el valor catastral del terreno y los años de tenencia.
 - Estimación directa. Aquí la base imponible se determina en función de los precios de compra y venta, los años de propiedad y un coeficiente reductor que puede aplicar cada Ayuntamiento con un máximo del 15 %.

Si bien el contribuyente puede optar por la opción más favorable, cabe señalar que una vez determinada la base imponible, los ayuntamientos tienen libertad normativa en cuanto al tipo impositivo a aplicar (máximo 30 %) y las bonificaciones (máximo 95 % de la cuota tributaria).

IMPUESTO SOBRE LA RENTA

Residentes: Si el vendedor es un residente fiscal o una empresa que tributa en España, no se aplicará la retención a cuenta del 3 %.

Persona física, residente fiscal: en este caso, en el momento de realizar la declaración pagará un porcentaje entre el 19 % y el 26 % en función de sus beneficios (desde 2021 existe un tipo especial del 26 % para beneficios superiores a 300.000 euros).

Sociedad limitada española: Las sociedades limitadas españolas actualmente tributan al tipo del 25 %, pero en estos casos el resultado variará en función de si la sociedad limitada tiene otras propiedades y actividades.

No residentes: Cuando un no residente vende un inmueble en España, está obligado a pagar un impuesto en función del beneficio obtenido en la venta (la diferencia entre el precio de venta y el precio de compra más todos los gastos, incluidas las mejoras del inmueble). Se trata del Impuesto sobre la Renta de No Residentes (IRNR) y se paga a un tipo fijo del 19 % de la base imponible si es residente en la UE y del 24 % en el resto de los casos. La ley establece que el comprador debe retener el 3 % del precio de venta del inmueble y realizar un depósito a cuenta de esta cantidad en la Agencia Estatal de Administración Tributaria para garantizar la recaudación del impuesto. Si la retención del 3 % es superior al impuesto a pagar, el vendedor tiene derecho a reclamar la devolución del sobrepago. Si, por el contrario, la retención es inferior al impuesto total adeudado, la diferencia debe pagarse a las autoridades fiscales dentro de los 4 meses siguientes a la fecha de venta.

EXENCIONES/APLAZAMIENTO DE PAGO

Los mayores de 65 años que vendan su residencia permanente están exentos del pago del IRPF. Para ser considerado «residencia permanente» debe ser el lugar de residencia habitual de la persona y haber sido de su propiedad durante un mínimo de 3 años antes de su venta.

Reinversión en propiedad en un plazo máximo de 24 meses: la ganancia obtenida en la venta de la vivienda permanente está exenta de tributación siempre que se reinvierta en una nueva propiedad dentro de los dos años anteriores y/o posteriores a la fecha de la venta (tomado de fecha a fecha).

Las leyes y reglamentos están sujetos a cambios, al igual que las circunstancias personales de cada individuo. Esta información se ha recopilado como una guía orientativa para los posibles vendedores de propiedades en España, no pretende proporcionar ni reemplazar el asesoramiento legal que deberá obtener de un profesional cualificado, ni tampoco tiene efectos contractuales.

