Diccionario breve de términos para vender tu casa

Para un propietario en Chiclana de la Frontera, que desea vender su propiedad, es crucial comprender una gama de términos relacionados con el proceso de venta, aspectos legales y fiscales, y cómo preparar su inmueble para la venta. Este diccionario abarca desde definiciones de impuestos locales hasta consejos sobre la preparación de la propiedad, proporcionando ejemplos específicos para cada término. En cada definición se incluyen dos ejemplos que suelen ser los habituales, y sabemos que cada situación es diferente, así que puedes ser que no te aclare tu necesidad concreta.

He simplificado las definiciones para que sea lo más claro posible, aun así te facilito diferentes medios para poder organizar una cita conmigo en persona para poder resolver tus dudas y explicarte con más detalle sobre tu situación en concreto.

Este diccionario pretende ser una pequeña ayuda para entender ciertas acciones, palabras o documentación que es recomendable conocer antes de poner a la venta tu propiedad.

Espero que te sirva de ayuda y que nos veamos pronto.

Si necesitas ampliar información, ponte en contacto a través de Instagram https://instagram.com/nicolasgonzalez.kw y sígueme. O mediante whatsapp en el siguiente link: https://wa.link/fmof1a

También puedes conectar con https://bit.ly/m/Nicolas-Gonzalez

donde encontrarás a Nico_Bot y responderá a tus preguntas sobre el sector inmobiliario.

© 2024, Nicolás González · Todos los derechos reservados

EMPEZEMOS CON LOS TÉRMINOS

A

- **Agente Inmobiliario**: Profesional experto en el mercado local que facilita la venta de propiedades.
    - **Ejemplo 1**: Un agente inmobiliario en Chiclana de la Frontera le asesora sobre el precio de mercado actual de su casa, basándose en ventas recientes.
    - **Ejemplo 2**: El agente organiza jornadas de puertas abiertas para atraer a potenciales compradores a su apartamento.

B

- **Beneficios de Contratar a un Agente**: Asesoramiento experto y acceso a una amplia red de potenciales compradores.
    - **Ejemplo 1**: Su agente utiliza una estrategia de marketing digital para promocionar su chalet, en nuestro agencia llegando a compradores nacionales e internacionales.
    - **Ejemplo 2**: El agente negocia en su nombre, asegurando que obtenga el mejor precio posible por su propiedad.

C

- **Certificado de Eficiencia Energética (CEE)**: Documento que califica la eficiencia energética de la propiedad, requerido para la venta.
    - **Ejemplo 1**: Obtener el CEE muestra que su casa en Chiclana tiene una calificación energética A, haciéndola más atractiva para compradores eco-conscientes.
    - **Ejemplo 2**: Para su piso más antiguo, el CEE identifica áreas de mejora que podría realizar para incrementar su valor antes de la venta.

© 2024, Nicolás González · Todos los derechos reservados

D

- **Datos Catastrales**: Información registrada sobre las propiedades que incluye ubicación, dimensiones y uso permitido.
    - **Ejemplo 1**: Al vender su terreno en Chiclana, verifica los datos catastrales para asegurarse de que la descripción y los límites sean precisos.
    - **Ejemplo 2**: Actualiza los datos catastrales después de una reforma que aumenta la superficie habitable de su propiedad.

E

- **Escritura de Propiedad**: Documento legal que prueba la titularidad y los detalles de la propiedad.
    - **Ejemplo 1**: Para la venta de su casa, la escritura de propiedad se actualiza en la notaría para reflejar cualquier cambio realizado.
    - **Ejemplo 2**: En caso de divorcio, la escritura de propiedad se modifica para reflejar la propiedad única o compartida según el acuerdo alcanzado.

F

- **Fotografía Profesional**: Imágenes de alta calidad usadas para marketing y promoción de la venta.
    - **Ejemplo 1**: Fotografías profesionales de su villa en Chiclana capturan la luz natural y los espacios abiertos, atrayendo a más compradores.
    - **Ejemplo 2**: Las fotos detallan las renovaciones recientes de su cocina, subrayando el valor añadido a potenciales compradores.

© 2024, Nicolás González · Todos los derechos reservados

G

- **Ganancia Patrimonial**: Beneficio obtenido de la venta de la propiedad, sujeto a impuestos.
    - **Ejemplo 1**: Al vender su apartamento en Chiclana por un precio superior al de compra, declara la ganancia patrimonial en su declaración de IRPF.
    - **Ejemplo 2**: Utiliza los costes de mejora de la propiedad como deducciones para reducir el impuesto sobre la ganancia patrimonial.

H

- **Home Staging**: Técnica de decoración utilizada para hacer la propiedad más atractiva para la venta.
    - **Ejemplo 1**: Contrata a un profesional de home staging para que su casa en Chiclana parezca más amplia y acogedora, reorganizando muebles y decoración.
    - **Ejemplo 2**: Mediante el home staging, mejora el atractivo del jardín exterior, incrementando el interés en su propiedad.

I

- **Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (Plusvalía Municipal)**: Tributo local basado en el incremento del valor del terreno.
    - **Ejemplo 1**: Al vender su propiedad en Chiclana, calcula y paga la plusvalía municipal, que se basa en el tiempo que ha poseído la propiedad y el incremento de valor.
    - **Ejemplo 2**: Si hereda una propiedad y luego la vende, debe pagar la plusvalía municipal en Chiclana, basada en el incremento de valor desde la fecha de adquisición hasta la venta.

© 2024, Nicolás González · Todos los derechos reservados

J

- **Justificación de Mejoras**: Documentación de las renovaciones o mejoras realizadas en la propiedad que pueden afectar su valor.
    - **Ejemplo 1**: Presenta facturas de una reciente remodelación de cocina al tasador para justificar un precio de venta más alto.
    - **Ejemplo 2**: Usa antes y después de fotos de la renovación del baño como justificación de mejora durante las negociaciones de venta.

K

- **Kilovatios por hora (kWh)**: Medida del consumo de energía, importante para el CEE.
    - **Ejemplo 1**: Su sistema de paneles solares reduce significativamente el consumo de kWh, mejorando la calificación energética de su propiedad.
    - **Ejemplo 2**: Incluye en el listado de venta el bajo consumo de kWh de su casa como un punto de venta clave para compradores preocupados por la energía.

L

- **Licencia de Primera Ocupación**: Permisos que certifican que la propiedad es habitable según las normativas locales.
    - **Ejemplo 1**: Antes de listar su nueva construcción en Chiclana, obtiene la licencia de primera ocupación del ayuntamiento.
    - **Ejemplo 2**: Para vender su apartamento reformado, verifica que la licencia de primera ocupación refleje las últimas modificaciones.

M

- **Mercado Inmobiliario**: Entorno económico que afecta la compra y venta de propiedades.
    - **Ejemplo 1**: Estudia el mercado inmobiliario de Chiclana para decidir el mejor momento para listar su propiedad, basándose en la demanda actual.

© 2024, Nicolás González · Todos los derechos reservados

- **Ejemplo 2**: Observa las tendencias del mercado inmobiliario local, como el aumento de compradores interesados en propiedades cerca de la playa, para ajustar su estrategia de venta.

N

- **Notario**: Profesional legal que autentica documentos y transacciones, incluida la venta de propiedades.
    - **Ejemplo 1**: Se reúne con un notario en Chiclana para formalizar la venta de su propiedad, asegurando que todos los documentos sean legalmente vinculantes.
    - **Ejemplo 2**: El notario verifica la identidad de todas las partes y confirma que no hay cargas pendientes antes de proceder con la venta.

O

- **Oferta de Compra**: Propuesta formal de un comprador para adquirir su propiedad.
    - **Ejemplo 1**: Recibe múltiples ofertas de compra para su casa, permitiéndole elegir la más ventajosa.
    - **Ejemplo 2**: Negocia los términos de una oferta de compra, ajustando el precio y las condiciones de venta a su favor.

P

- **Precio de Venta**: Monto al cual se ofrece vender la propiedad.
    - **Ejemplo 1**: Establece un precio de venta basado en una valoración competitiva para su apartamento en Chiclana, teniendo en cuenta las características únicas y la ubicación.
    - **Ejemplo 2**: Ajusta el precio de venta de su propiedad después de recibir retroalimentación de visitas y comparar con propiedades similares en el mercado.

© 2024, Nicolás González · Todos los derechos reservados

P

- **Plusvalía Municipal**: Impuesto sobre el incremento de valor de los terrenos urbanos. Actualmente existen dos fórmulas para dicho cálculo.
    - **Ejemplo 1**: Al vender su propiedad en Chiclana, debe pagar la plusvalía municipal, calculada según el incremento del valor catastral desde que adquirió la propiedad.
    - **Ejemplo 2**: Tras heredar una vivienda y posteriormente venderla, se enfrenta al pago de la plusvalía municipal, basándose en el incremento de valor durante el periodo que estuvo en su posesión.

Q

- **Quitar Clutter (Despejar)**: Preparación de la casa eliminando excesos para hacerla más atractiva.
    - **Ejemplo 1**: Antes de las fotos para el listado, despeja su salón en Chiclana, retirando objetos personales para crear un espacio más neutro.
    - **Ejemplo 2**: Limpia el garaje y los armarios de trastos acumulados, facilitando que los posibles compradores visualicen el espacio.

R

- **Registro de la Propiedad**: Organismo donde se inscriben los títulos de propiedad y otras cargas.
    - **Ejemplo 1**: Inscribir la venta de su propiedad en el Registro de la Propiedad de Chiclana para que el comprador adquiera oficialmente la titularidad.
    - **Ejemplo 2**: Consulta el Registro de la Propiedad para confirmar que no existen cargas o hipotecas antes de proceder con la venta, y que los metros cuadrados construidos están inscritos en su totalidad.

© 2024, Nicolás González · Todos los derechos reservados

S

- **Señal**: También llamado *Reserva*. Anticipo entregado por el comprador como compromiso de compra. Existen diferentes tipos de Reserva o Propuestas.
    - **Ejemplo 1**: Recibe una señal del 10% del precio de venta de su casa en Chiclana, asegurando el compromiso del comprador.
    - **Ejemplo 2**: La entrega de la señal se acompaña de un contrato de arras, donde se establecen los términos de la venta.

T

- **Tipología de Terrenos**: Clasificación de los terrenos según su uso y normativas urbanísticas: urbano y rústico, y dentro de este último indivisos (en estos momento no existe el término Urbano No Consolidado)
    - **Ejemplo 1**: Su terreno en Chiclana está clasificado como urbano, permitiendo la construcción de viviendas.
    - **Ejemplo 2**: Al vender, destaca que su parcela está en zona de expansión urbana, lo que podría atraer a promotores interesados en desarrollo.

U

- **Ubicación**: Característica esencial que influye en el atractivo y valor de la propiedad.
    - **Ejemplo 1**: La cercanía de su propiedad a las playas de Chiclana aumenta su valor de mercado.
    - **Ejemplo 2**: Su casa se encuentra en una urbanización tranquila y segura, un factor clave para familias jóvenes.

© 2024, Nicolás González · Todos los derechos reservados

V

- **Valor de Referencia Catastral**: Valor establecido por la administración para calcular impuestos.
    - **Ejemplo 1**: Consulta el valor de referencia catastral para calcular los impuestos a pagar por la venta de su apartamento.
    - **Ejemplo 2**: El valor de referencia catastral de su propiedad en Chiclana se ha actualizado, afectando el cálculo de la plusvalía municipal.

V

- **Visita Previa**: Última visita antes del cierre de la venta para verificar el estado de la propiedad.
    - **Ejemplo 1**: El comprador realiza una visita previa en su casa de Chiclana, confirmando que todas las condiciones acordadas se han cumplido.
    - **Ejemplo 2**: Durante la visita previa, se revisan los reparos menores acordados tras la inspección inicial.

X

- **eXclusividad de Venta**: Acuerdo con una agencia inmobiliaria para ser el único vendedor de la propiedad.
    - **Ejemplo 1**: Firma un contrato de exclusividad con una agencia en Chiclana, confiando la venta de su casa solo a ellos. En nuestro caso significa que gestionamos la venta colaborando con todas las agencias que tengan clientes interesados en dicha propiedad.
    - **Ejemplo 2**: La exclusividad permite que su agente se centre totalmente en la venta de su propiedad, utilizando todos sus recursos de marketing.

© 2024, Nicolás González · Todos los derechos reservados

Y

- **Yield (Rendimiento de Inversión)**: La rentabilidad que se espera obtener de la inversión inmobiliaria.
    - **Ejemplo 1**: Calcula el yield de su propiedad en Chiclana basándose en el precio de venta y el ingreso anual por alquileres.
    - **Ejemplo 2**: Promociona su edificio de apartamentos en Chiclana a inversores, destacando un alto yield potencial debido a la demanda turística.

Z

- **Zonificación**: Normativa que define el uso y tipo de construcciones permitidas en una zona. Habrá que gestionar una serie de pasos y documentación para conocer dicho permiso.
    - **Ejemplo 1**: Verifica la zonificación de su parcela en Chiclana para asegurarse de que se permite la construcción de una vivienda unifamiliar.
    - **Ejemplo 2**: Utiliza la zonificación favorable de su terreno como un punto de venta importante, indicando la posibilidad de desarrollar un complejo residencial.

© 2024, Nicolás González · Todos los derechos reservados