

GUÍA GRATUITA
Los 10 Pasos Imprescindibles
para Vender tu Propiedad
con la Máxima Rentabilidad





¿POR QUÉ NECESITAS ESTA GUÍA?

Todo lo que necesitas saber antes de vender.

Vender una propiedad es una de las decisiones financieras más importantes de su vida. Un error en el proceso puede costarte miles de euros o alargarte la operación meses innecesariamente.

En TGA Consulting llevamos desde 1999 ayudando a propietarios, familias e inversores a cerrar operaciones con éxito, seguridad y la máxima rentabilidad.

Esta guía recoge los 10 pasos que aplicamos en cada venta.



PASOS CLAVE 01

VALORACIÓN REAL Y OBJETIVA DEL INMUEBLE

El primer error es poner un precio basado en expectativas, no en el mercado. Una valoración incorrecta puede alargar la venta meses o hacerte perder rentabilidad.

- Análisis comparativo de mercado (ACM): comparamos propiedades similares en venta y vendidas recientemente en tu zona.
- Valoración por metros cuadrados reales: no valores catastrales, sino valor de mercado actualizado.
- Informe de valoración profesional: fundamental para negociar con seguridad y transparencia.

 **CONSEJO TGA.** Realizamos la valoración antes de iniciar cualquier proceso de venta.



PASOS CLAVE 02

PREPARACION Y DOCUMENTACION DEL INMUEBLE

Antes de poner el inmueble a la venta hay que tener toda la documentación en regla. Los retrasos documentales son la causa más frecuente de operaciones frustradas.

- Nota simple actualizada y Título de Propiedad.
- Certificado de eficiencia energética (obligatorio por ley).
- Últimos recibos del IBI y comunidad al corriente de pago.
- Planos actualizados del inmueble (si se dispone de ellos).
- Certificado de deuda o capital pendiente de la hipoteca (si la hay).



CONSEJO TGA. Te indicamos exactamente qué documentos necesitas y como obtenerlos



PASOS CLAVE 03

HOME STAGING; PRESENTA LA PROPIEDAD EN SU MEJOR VERSION

Los compradores deciden en los primeros 90 segundos. La presentación del inmueble influye directamente en el precio final y en el tiempo de venta.

- Despersonalización del espacio: retirar objetos personales para que el comprador se proyecte en el inmueble.
- Pequeñas reparaciones estratégicas: pintura, desperfectos, iluminación — alta rentabilidad con inversión mínima.
- Orden y limpieza profunda: un inmueble cuidado reduce la negociación a la baja.
- Home Staging Virtual: para inmuebles vacíos, recreación digital del espacio amueblado.



 **CONSEJO TGA.** Un inmueble bien presentado puede aumentar el precio de venta entre un 5% y un 10%.

PASOS CLAVE 04

FOTOGRAFIA Y VIDEO PROFESIONAL

El 95% de los compradores buscan inmuebles online. Las fotos son el primer filtro. Imágenes de baja calidad reducen drásticamente el número de visitas.

- Fotografía profesional con cámara de alta resolución y gran angular.
- Retoque de iluminación y color para mostrar el inmueble en su mejor versión.
- Vídeo de recorrido virtual (tour 360°) para compradores no presenciales.
- Fotografía de zonas comunes: el contexto vende tanto como el inmueble.



 **CONSEJO TGA.** ¡En TGA incluimos el material audiovisual profesional dentro del servicio. Sin costes adicionales.

PASOS CLAVE

05

ESTRATEGIA MARKETING Y DIFUSION

Publicar en portales inmobiliarios no siempre es suficiente. La estrategia de difusión determina cuántos compradores cualificados alcanzas y en qué tiempo.

- Publicación en portales premium: Principalmente Idealista y portales especializados en inversión.
- Base de datos propia de compradores e inversores activos.
- Difusión en redes sociales: segmentación comprador.
- Email marketing a red de inversores nacionales e internacionales.
- Operaciones off-market: para clientes que prefieren discreción total en el proceso.

 **CONSEJO TGA.** Un % alto de las operaciones se cierran con compradores de nuestra propia base de datos.

PASOS CLAVE

06

GESTION Y FILTRADO DE VISITAS

No todas las visitas valen lo mismo. Gestionar mal las visitas es agotador y contraproducente. Hay que filtrar compradores que tengan la capacidad adquisitiva.

- **Asesoramiento financiero (si procede): verificamos que el interesado tiene capacidad real de compra antes de la visita.**
- **Organización de visitas grupales o individuales según el perfil del inmueble. (Compactar horarios)**
- **Acompañamiento profesional en cada visita para resolver dudas técnicas en el acto.**
- **Informe post-visita: reuniones periódicas para analizar el feedback y ajustar la estrategia.**

 **CONSEJO TGA.** Filtramos a los interesados para que solo invirtamos tiempo en compradores realmente cualificados

PASOS CLAVE 07

NEGOCIACION ESTRATEGICA

La negociación es donde más dinero se pierde o se gana. Sin experiencia, los propietarios suelen ceder en precio o condiciones innecesariamente.

- **Análisis** de cada oferta con criterio técnico y patrimonial.
- **Contrapropuesta** fundamentada en datos de mercado, no en intuición.
- **Gestión de múltiples ofertas** simultáneas (si las hubiese) para maximizar el precio final.
- **Negociación de condiciones:** precio, plazos, cargas pendientes, OJO con el mobiliario incluido.



CONSEJO TGA. Un negociador experto puede recuperar entre un 3% y un 8% del precio que el comprador intentará reducir.

PASOS CLAVE 08

SEÑAL Y CONTRATO DE ARRAS

El contrato de arras es el primer compromiso formal entre comprador y vendedor. Redactarlo mal puede generar conflictos o costes inesperados.

- Arras penitenciales vs. confirmatorias: explicamos las diferencias y cuál te conviene en cada situación.
- Redacción del contrato con todas las condiciones pactadas por escrito.
- Revisión jurídica del contrato antes de la firma.
- Verificación de cargas del inmueble antes de comprometerse.

 **CONSEJO TGA.** Revisa y redacta el contrato de arras para proteger tus intereses CON todas las condiciones pactadas.

PASOS CLAVE 09

GESTIÓN FISCAL Y TRIBUTARIA DE LA VENTA

Vender un inmueble tiene consecuencias fiscales, que muchos propietarios desconocen. Planificar la fiscalidad antes de vender puede ahorrarte mucho dinero.

- IRPF: ganancia patrimonial por la diferencia entre precio de compra y de venta
- Plusvalía municipal: impuesto sobre el incremento del valor del terreno. Existen casos de exención.
- IBI del año en curso: quién paga el IBI del año de la venta y cómo se prorratean.
- Reinversión en vivienda habitual: posible exención total del IRPF si se cumplen los requisitos.
- Retención del 3% para no residentes: obligatoria en ventas por propietarios no residentes en España.

CONSEJO TGA. Te asesoraremos sobre el impacto fiscal antes de firmar para que no haya sorpresas después

PASOS CLAVE 10

FIRMA ANTE NOTARIO Y ENTREGA DE LLAVES

El cierre requiere coordinación entre comprador, vendedor, banco, notaría y Registro. Un seguimiento deficiente puede retrasar el cierre semanas.

- Selección de notaría y coordinación de fecha de firma.
- Revisión de la escritura de compraventa antes del día de la firma.
- Cancelación registral de la hipoteca: previa a la firma o simultánea.
- Liquidación de cargas y gestión de pagos entre partes.
- Entrega de llaves y documentación completa del inmueble.
- Acompañamiento hasta la inscripción registral.



CONSEJO TGA. TGA coordina a las partes implicadas para garantizar un cierre limpio, sin retrasos ni imprevistos

VENDER SOLO

Sin asesoría profesional, el proceso de venta puede extenderse meses o incluso años. La falta de conocimiento del mercado lleva a fijar precios inadecuados, perdiendo compradores potenciales. Además, los errores en documentación legal pueden generar problemas costosos y retrasos significativos en el cierre de la operación.

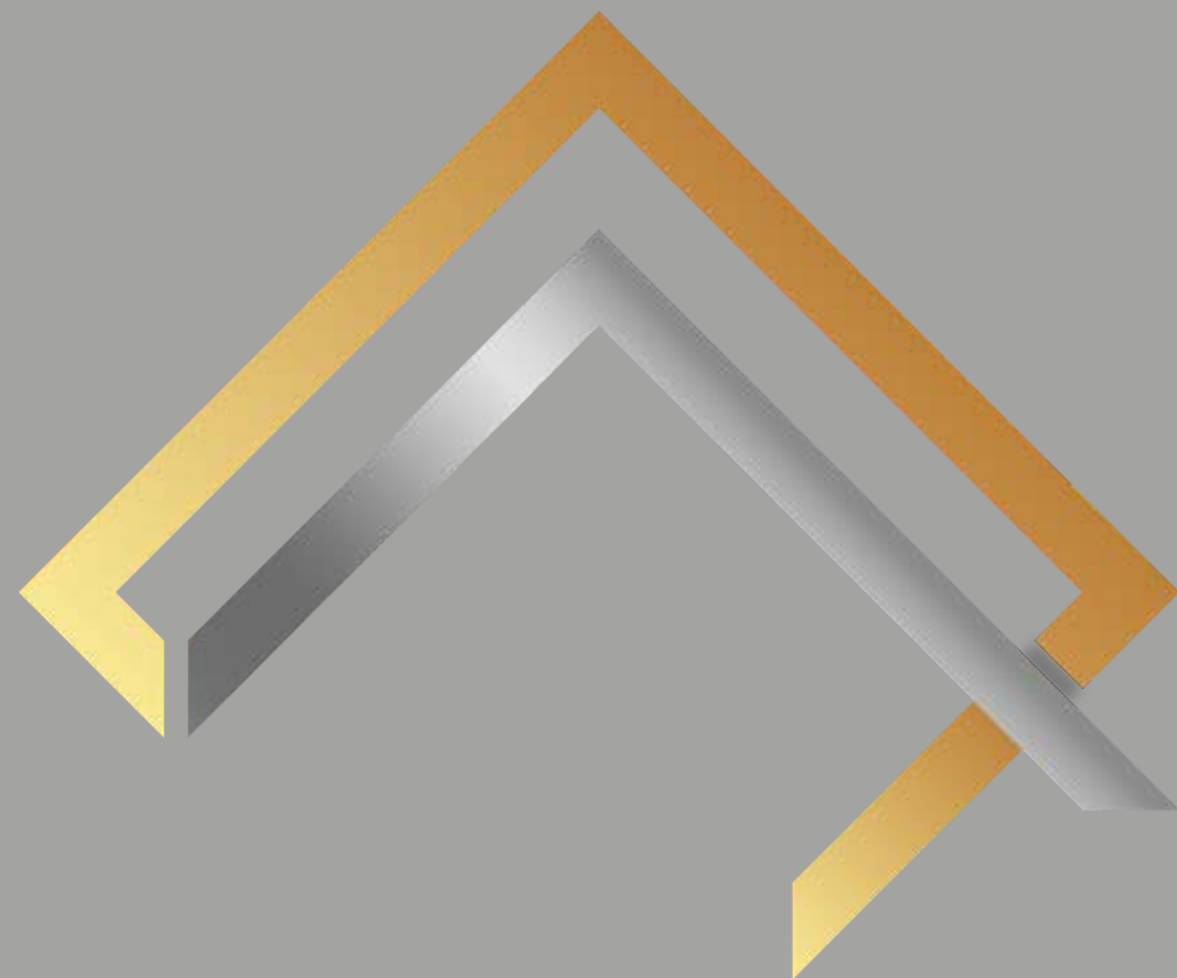
CON TGA CONSULTING

Con TGA Consulting, tu inmueble se vende en el menor tiempo posible al precio óptimo de mercado. Nuestro equipo experto gestiona toda la documentación legal, garantizando seguridad jurídica completa. Te acompañamos en cada paso: valoración profesional, estrategia de marketing, negociación efectiva y cierre exitoso sin complicaciones.



TGA CONSULTING

NUESTROS SERVICIOS



GESTION PATRIMONIAL

INTERMEDIACION
-COMPRAVENTA Y ALQUILER

HERENCIAS

DIVORCIOS

VENTA DE UNMUEBLES CON DEUDAS

TGA CONSULTING

www.tgaconsulting.es

¿Listo para vender tu inmueble?



Dar el paso de vender tu propiedad es una decisión importante, y contar con el apoyo adecuado marca la diferencia.

En TGA Consulting te acompañamos en cada etapa del proceso, desde la valoración inicial hasta el cierre de la operación.

Analizamos el mercado actual, evaluamos las características únicas de tu propiedad y te proporcionamos una estrategia personalizada para maximizar el valor de tu venta.

No dejes pasar la oportunidad de trabajar con profesionales que entienden tus necesidades. Contacta hoy mismo con TGA Consulting y descubre cómo podemos ayudarte a alcanzar tus objetivos inmobiliarios.

CONTACTAR



+34 624 409 203