



VILLA ONE  
LUXURY HOMES

# GUÍA DE VENTA INMUEBLES

Preparación  
Proceso de venta  
Impuestos

# CONTENIDO

---

## 01

### PREPARACIÓN - PRECIO DE VENTA

- Puesta a Punto de la Propiedad
- Contrato de Comercialización - Honorarios
- Precio de Venta

## 02

### PROCESO DE VENTA

- Marketing y Visitas
- Formalización de la Venta:
  - Reserva
  - Contrato de Compraventa
  - Escritura Notarial

## 03

### IMPUESTOS EN LA VENTA:

- Impuesto sobre las Ganancias de Capital
  - Residentes
  - No Residentes
- Plusvalía Municipal



# 01-

## PREPARACIÓN PRECIO DE VENTA



## PUESTA A PUNTO DE LA PROPIEDAD

Al decidir vender su vivienda, es fundamental prestarle especial atención a la presentación, asegurándose de que ofrezca la mejor imagen posible.

Le recomendamos retirar objetos personales y mantener un nivel de orden impecable. Su casa debe estar perfectamente acondicionada para su comercialización.

Durante nuestra primera visita, le facilitaremos recomendaciones y sugerencias específicas para optimizar esta presentación.

## CONTRATO DE COMERCIALIZACIÓN - HONORARIOS

Si opta por vender su propiedad con VillaOne®, formalizaremos un acuerdo de comercialización. Le solicitaremos la documentación necesaria del inmueble y nos encargaremos de realizar el reportaje fotográfico profesional y la redacción de uno o varios anuncios.

Difundimos su propiedad a través de una amplia selección de portales inmobiliarios nacionales e internacionales, garantizando así la máxima visibilidad entre potenciales compradores.

En la Costa del Sol, corresponde al vendedor abonar a la agencia intermediaria los honorarios pactados, incluyendo el IVA, una vez completada la operación de venta.

## PRECIO DE VENTA

En VillaOne® elaboramos un análisis de mercado personalizado para determinar el valor de su propiedad, tomando como referencia los precios medios de la zona. Gracias a este estudio, podremos asesorarle sobre el precio de venta más adecuado.

El valor de un inmueble está condicionado por factores como la ubicación, el entorno, el estado de conservación y las mejoras realizadas desde su adquisición.

Para nosotros es aconsejable que sea el vendedor quien tome la decisión final sobre el precio de venta.



# 02-

## PROCESO DE VENTA



## MARKETING - VISITAS

Nuestro objetivo en VillaOne® es maximizar la difusión de su inmueble para atraer al mayor número posible de compradores y agencias colaboradoras dentro de nuestra red.

Una vez identificados y cualificados los potenciales compradores, coordinamos las visitas. Para facilitar este proceso, es importante disponer del mayor acceso posible a la vivienda, lo que nos permitirá concertar citas de manera ágil y flexible.

## RESERVA - FORMALIZACIÓN DE LA VENTA

El proceso de venta suele desarrollarse en tres fases principales:

- Reserva
- Contrato de Compraventa
- Escritura Notarial

Mediante la firma del contrato de reserva y el abono de una cantidad de dinero inicial, la propiedad queda retirada del mercado y reservada para el comprador. En este acuerdo se establecen el precio de venta, las condiciones adicionales y los diferentes plazos.

Entre estas condiciones pueden incluirse aspectos como el mobiliario, la modalidad de pago o las condiciones de entrega. A partir de la firma de este contrato, la propiedad ya no estará disponible para otros potenciales compradores.

El contrato de compraventa es redactado por los abogados de ambas partes e incluye todos los detalles relativos al inmueble y su transmisión. Además, en este contrato se fija un segundo pago a cuenta, generalmente equivalente al 10% del precio de venta.

Finalmente, mediante la firma de la escritura notarial, se abona el importe total restante y se formaliza la entrega de la vivienda, incluyendo la entrega de llaves ante notario.

El plazo habitual entre la reserva y la firma de la escritura oscila entre seis y ocho semanas, aunque puede adaptarse según lo acuerden ambas partes.

Le recomendamos contar con el asesoramiento de un abogado especializado durante todo el proceso de venta. Este profesional podrá gestionar los impuestos derivados de la operación y finalizar la transmisión ante notario y en el Registro de la Propiedad.



# 03-

## IMPUESTOS EN LA VENTA



### IMPUESTO SOBRE LAS GANANCIAS DE CAPITAL

Este impuesto grava la ganancia obtenida con la venta de una propiedad, entendida como la diferencia entre el precio de adquisición (incluidos los gastos asociados) y el precio final de venta. Las tasas aplicables varían según la residencia fiscal del vendedor.



## RESIDENTES

Los residentes tributan de acuerdo con los siguientes tramos:

- 19% para ganancias de hasta 6.000 €
- 21% para ganancias entre 6.000 € y 50.000 €
- 23% para ganancias entre 50.000 € y 200.000 €
- 27% para ganancias superiores a 200.000 €

La normativa contempla diversas exenciones y reducciones, aplicables, por ejemplo, a viviendas adquiridas antes de 1995, reinversiones del beneficio obtenido en otra propiedad, o ventas realizadas por mayores de 65 años que transmitan su residencia habitual.

Le sugerimos consultar con su abogado para valorar las opciones disponibles en su caso.

## NO RESIDENTES

Los no residentes con ciudadanía europea tributan al 19% sobre las ganancias obtenidas, mientras que los ciudadanos extracomunitarios tributan al 24%.

En caso de que el vendedor no resida fiscalmente en España, el comprador debe retener el 3% del precio total de venta y transferirlo a Hacienda como pago a cuenta del impuesto sobre las ganancias de capital.

El vendedor deberá presentar la correspondiente declaración fiscal y abonar, en su caso, la diferencia pendiente.

Si el impuesto final es inferior al 3% retenido, podrá solicitar la devolución del importe sobrante.

Recomendamos recurrir a un abogado o asesor fiscal especializado para gestionar adecuadamente este trámite.

## PLUSVALÍA MUNICIPAL

La plusvalía municipal grava el incremento del valor catastral del suelo desde la fecha de compra hasta la venta del inmueble. Su cálculo varía según el municipio, por lo que es aconsejable solicitar la valoración específica al ayuntamiento correspondiente. Para realizar este cálculo, se necesitará disponer de la referencia catastral de la propiedad y la fecha de adquisición.

Avda. Ricardo Soriano, 72, Edif. Golden B, 1ª Planta,  
(29601) Marbella, Málaga, España.  
+34 687 83 44 03 | [info@villaone.es](mailto:info@villaone.es) | [www.villaone.es](http://www.villaone.es)

