



En **MarnetHousing** sabemos que vender una vivienda no es solo una decisión económica, también es un paso importante en tu vida. Por eso, nuestro compromiso va más allá de la gestión inmobiliaria: te acompañamos con cercanía, honestidad y respeto durante todo el proceso.

Queremos que cada propietario se sienta tranquilo y bien asesorado, sabiendo que su propiedad está en buenas manos. Nos encargamos de cuidar cada detalle, de mostrar tu vivienda de la mejor manera y de encontrar al comprador ideal, siempre buscando lo que es mejor para ti. Cada propiedad tiene una historia, y la tuya merece ser contada con cariño y profesionalidad. Estamos aquí para ayudarte a dar este paso con seguridad, claridad y confianza.

**DOSSIER**  
VENDEDOR



**MARÍA  
BARBERIS**  
Agente Inmobiliario

WhatsApp: +34 624 21 40 25  
Email: [admin@marnethousing.com](mailto:admin@marnethousing.com)

Instagram: [@marnethousing](https://www.instagram.com/marnethousing)  
Web: [www.marnethousing.com](http://www.marnethousing.com)



  
**MARNET**  
HOUSING

¿Qué te ofrecemos en MarnetHousing para vender tu vivienda?

En MarnetHousing nos encargamos de todo para que puedas vender tu propiedad de forma segura, rápida y con el mejor resultado. Nuestro acompañamiento es cercano, profesional y adaptado a tus necesidades.

## SERVICIOS INCLUIDOS EN NUESTRA GESTIÓN:

**\_ 1.** Valoración profesional gratuita

Estimación real del valor de tu vivienda, basada en datos actualizados del mercado.

**\_ 2.** Asesoramiento personalizado

Te guiamos durante todo el proceso, resolviendo tus dudas en cada etapa.

**\_ 3.** Reportaje fotográfico profesional

Mostramos tu piso de la mejor manera, destacando su luz, amplitud y encanto.

**\_ 4.** Home Staging

Asesoría estética para que tu vivienda destaque frente a otras del mercado.

**\_ 5.** Redacción de anuncio emocional y efectiva

Creamos textos atractivos que conectan con quienes buscan un nuevo hogar.

**\_ 6.** Máxima difusión online

Publicamos tu vivienda en los principales portales inmobiliarios y redes sociales.

**\_ 7.** Plan de marketing personalizado

Incluye campañas específicas en redes, email marketing o Google Ads si es necesario.

**\_ 8.** Gestión de contactos, visitas y perfil del comprador ideal

Filtramos el interés real y enfocamos la venta al público más afín.

**\_ 9.** Negociación profesional

Defendemos tus intereses para conseguir las mejores condiciones posibles.

**\_ 10.** Informe de actividad periódico

Recibirás un resumen semanal de visitas, interés y feedback del mercado.

**\_ 11.** Asesoría legal y documental

Nos encargamos de toda la documentación necesaria para una venta segura y sin contratiempos.

**\_ 12.** Acompañamiento hasta la firma

Te acompañamos hasta el cierre de la operación, garantizando que todo salga como esperas.

**SERVICIOS ADICIONALES QUE MARCAN LA DIFERENCIA**

En función del tipo de propiedad y tus necesidades, también te ofrecemos:

\_Red de colaboradores de confianza

Reformas, mudanzas, limpieza, certificados energéticos, entre otros.

\_Open House privado o eventos de presentación

Ideal para propiedades con un perfil de comprador muy definido.

\_Gestión de alquiler temporal mientras se vende

Para que la propiedad no quede parada y puedas rentabilizarla durante el proceso.

\_Atención multilingüe para compradores internacionales

Facilitamos la comunicación y ampliamos el alcance de la venta.

PORQUE VENDER TU VIVIENDA NO ES  
SOLO UNA OPERACIÓN INMOBILIARIA.  
**ES UNA DECISIÓN IMPORTANTE.**

**EN MARNETHOUSING LA TRATAMOS  
CON EL CUIDADO QUE MERECE.**



Antes de poner en venta un inmueble, es esencial verificar que toda la documentación esté en regla. Esto garantiza la seguridad jurídica de la operación y permite detectar con antelación posibles incidencias que puedan retrasar o bloquear la venta.

A continuación, te indicamos la documentación que necesitas como propietario/a:

**\_ 1. Documentación que acredita la titularidad de la propiedad**  
Estos documentos confirman que eres el/la titular legítimo/a del inmueble:

\_ Documento de identidad (DNI, NIE o pasaporte)

Debe estar en vigor.

\_ Escritura de compraventa

Acredita la titularidad y el origen de la propiedad.

\_ Nota simple del Registro de la Propiedad

Confirma quiénes son los propietarios actuales y si existen cargas (hipotecas, embargos, usufructos, etc.).

\_ Ficha catastral del inmueble

Refleja la referencia catastral, superficie, uso y ubicación del inmueble.

**\_ 2. Documentos que certifican la ausencia de deudas**

Estos documentos acreditan que el inmueble no tiene pagos pendientes:

\_ Recibos del IBI (Impuesto de Bienes Inmuebles)

Se recomienda aportar los últimos 5 años o un certificado del Ayuntamiento. Este impuesto corresponde al titular a fecha 1 de enero del año en curso.

\_ Certificado de la Comunidad de Propietarios

Confirma que no hay deudas con la comunidad y comunica posibles derramas o reformas previstas.

\_ Certificado de deuda hipotecaria pendiente (si hay hipoteca activa)

Se solicita al banco y permite al notario saber el importe a cancelar el día de la firma.

\_ Certificado de deuda cero o cancelación registral (si la hipoteca ya está pagada)

Es necesario que figure como "libre de cargas" en la nota simple. Si no se ha hecho, se debe registrar.

**\_ 3. Certificado obligatorio desde 2013**

\_ Certificado de Eficiencia Energética (CEE)

Obligatorio para vender. Lo emite un técnico homologado y tiene una validez de 10 años. Informa sobre el consumo energético y las emisiones del inmueble.

**DOCUMENTACIÓN ADICIONAL EN MADRID: ¿CUÁNDO ES NECESARIA?**

Además de la documentación básica, existen algunos documentos adicionales que pueden ser necesarios dependiendo del tipo y antigüedad de la vivienda:

\_ Cédula de Habitabilidad: Certifica que la vivienda cumple con las condiciones mínimas para ser habitada. Es necesaria para viviendas nuevas o reformadas, y muy recomendable para cualquier inmueble.

\_ Informe Técnico del Edificio (ITE): Es obligatorio en Madrid para edificios con más de 45 años y sirve para garantizar que el edificio está en buen estado y es seguro.

**LICENCIA DE PRIMERA O SEGUNDA OCUPACIÓN:**

\_ La licencia de primera ocupación es imprescindible para viviendas de obra nueva.

\_ La licencia de segunda ocupación puede ser requerida en viviendas de segunda mano, especialmente si han tenido reformas importantes.

Un inmueble estará listo para su comercialización cuando toda esta documentación esté actualizada, libre de cargas y con las licencias correspondientes en vigor. Esto facilita el proceso de venta, aumenta la confianza del comprador y agiliza la firma notarial.

**UN INMUEBLE ESTARÁ LISTO PARA SU COMERCIALIZACIÓN CUANDO TODA ESTA DOCUMENTACIÓN ESTÉ ACTUALIZADA, LIBRE DE CARGAS Y CON LAS LICENCIAS CORRESPONDIENTES EN VIGOR. ESTO FACILITA EL PROCESO DE VENTA, AUMENTA LA CONFIANZA DEL COMPRADOR Y AGILIZA LA FIRMA NOTARIAL.**

### ¿QUÉ IMPUESTOS DEBE PAGAR EL PROPIETARIO TRAS LA VENTA?

Al vender una vivienda, el propietario debe tener en cuenta dos impuestos principales:

#### 1. PLUSVALÍA MUNICIPAL (IIVTNU)

Es un impuesto que grava el incremento del valor del terreno desde que adquiriste la propiedad hasta la venta. Lo gestiona el Ayuntamiento y es obligatorio pagarlo al vender el inmueble.

Casos en los que NO se paga plusvalía

Si no hay ganancia en la venta (es decir, si se vende por igual o menor precio que el de compra).

Si el inmueble está en suelo rústico (solo aplica en urbano).

En determinados supuestos de transmisiones entre cónyuges (divorcio, herencia con usufructo, etc.).

Consejo profesional:

Desde la reforma de 2021, el cálculo de la plusvalía municipal se realiza de dos formas distintas, y el Ayuntamiento te permite elegir la que resulte más beneficiosa para el vendedor.

Por ello, antes de firmar la venta, es recomendable revisar el valor catastral del suelo y el tiempo que has sido propietario, ya que esta elección puede suponer un ahorro importante en el importe a pagar.

#### 2. IMPUESTO SOBRE LA GANANCIA PATRIMONIAL (IRPF)

Corresponde al beneficio económico que obtienes por la venta, es decir, la diferencia entre el precio de compra y el precio de venta, ajustado con ciertos gastos. Este impuesto se declara en la declaración anual de la renta y varía según el beneficio obtenido.



**MARÍA BARBERIS**  
Agente Inmobiliario

**CADA VENTA ES ÚNICA Y PUEDE REQUERIR UNA EVALUACIÓN ESPECÍFICA SEGÚN LA VIVIENDA Y LAS CIRCUNSTANCIAS DEL PROPIETARIO.**

Si tienes dudas o necesitas aclarar algún punto, puedes contactar con nosotros — en MarnetHousing estaremos encantados de ayudarte.

WhatsApp: +34 624 21 40 25  
Email: [admin@marnethousing.com](mailto:admin@marnethousing.com)  
Instagram: [@marnethousing](https://www.instagram.com/marnethousing)  
Web: [www.marnethousing.com](http://www.marnethousing.com)

