

GUÍA PARA VENDER UNA VIVIENDA

Qué comprobar, qué decidir y qué dejar
por escrito para vender con criterio
y llegar a escritura sin sorpresas evitables.

**Vender bien no es poner el precio
más alto. Es tomar buenas decisiones
hasta llegar a una venta segura.**

EN ESTA GUÍA ENCONTRARÁS



El mercado, sin artificios

Cómo analizar la demanda, la competencia
y la situación de tu zona para tomar
decisiones realistas.



Precio con criterio

Cómo fijar un precio competitivo,
entender la negociación y calcular
cuánto recibirás neto.



Toda la documentación

Qué documentos necesitas, cómo
obtenerlos y qué revisar para evitar
retrasos o problemas.



Del anuncio a la notaría

Cómo preparar la vivienda, gestionar
visitas, valorar ofertas, firmar el contrato,
tramitar impuestos y llegar a escritura
con seguridad.



Hogares
que avanzan
juntos.

Una venta
bien hecha
también
abre nuevas
etapas.

Más que
metros,
nuevos
comienzos.

Viviendas
reales.
Personas
reales.

LAS CLAVES DE UNA VENTA EXITOSA



PRECIO

Realista
y competitivo.



NETO

Cuánto recibirás
de verdad.



PLAZO

Con una
planificación realista.



RIESGO

Menos imprevistos,
más seguridad.



CONTROL

Tú decides
en cada paso.

Información hoy,
decisiones más tranquilas mañana.

"Una buena información
también es una forma
de aumentar el valor
de tu vivienda."

Vender bien
es avanzar.



REGLA KOKO

No confundas precio
anunciado, oferta y cierre.
Son números distintos.

ANTES DE EMPEZAR

ENTIENDE LA VENTA ANTES DE VIVIRLA

Esta guía sigue el orden real de una compraventa, desde la preparación hasta la firma en notaría. No necesitas ser abogado ni experto en inmobiliario. Solo necesitas entender qué debes comprobar, qué decidir, qué preguntar y qué dejar por escrito en cada fase.

Con información clara y práctica, podrás tomar mejores decisiones, evitar problemas y llegar a la firma con tranquilidad.

Vender
con calma
evita
vender mal.

Información
hoy,
tranquilidad
mañana.



LOS 6 CONCEPTOS CLAVE QUE DEBES CONOCER

ENTENDER ESTO TE AYUDA A TOMAR MEJORES DECISIONES EN TODO EL PROCESO

 VALOR DE MERCADO Es el precio al que se puede vender tu vivienda en las condiciones actuales del mercado. Depende de la ubicación, el estado, el tamaño y la demanda real de compradores similares. <i>Conoce el valor real, no lo que te gustaría obtener.</i>	 PRECIO DE SALIDA Es el precio inicial al que pones tu vivienda en el mercado. Debe ser realista, atractivo y coherente con el valor de mercado, teniendo en cuenta la estrategia de comercialización. <i>Un buen precio atrae interés, no desconfianza.</i>	 PRECIO MÍNIMO Es la cantidad más baja que estás dispuesto a aceptar. Te ayuda a negociar con seguridad y a tomar decisiones sin presión. Debe incluir tus costes y tu margen deseado. <i>Defínelo antes de negociar.</i>	 NETO DE VENTA Es el dinero que realmente recibirás después de descontar todos los gastos: comisión de la agencia, impuestos, notaría, plusvalía municipal, cancelaciones, etc. <i>Mira el neto, no solo el precio.</i>	 TIEMPO Es el plazo que puede tardar la venta, desde que se publica hasta la firma en notaría. Depende del precio, del estado de la vivienda y de la situación del mercado. <i>El tiempo también tiene un valor.</i>	 RIESGO Son los posibles problemas que pueden dificultar o retrasar la venta: cargas, problemas urbanísticos, vecinos, documentación incompleta o la falta de financiación del comprador. <i>Detectar y prevenir riesgos te da tranquilidad.</i>
---	---	--	--	---	---

EL PROCESO DE UNA VENTA, EN RESUMEN

CUATRO ACTORES, UN OBJETIVO: UNA VENTA SEGURA Y EXITOSA



Mismo camino,
mejores finales.

PERSONAS
CONFIANZA
ACUERDOS
HOGARES
FUTURO

CÓMO LEER ESTA GUÍA

TE AYUDAMOS A IDENTIFICAR CADA TIPO DE INFORMACIÓN

 FUENTE OFICIAL Información basada en leyes, normativas o datos de organismos públicos. Ej.: BOE, catastro, ayuntamiento.	 DEPENDE DEL CASO Puede variar según el municipio, el tipo de vivienda o tu situación particular. Ej.: plazos, impuestos, requisitos.	 DECISIÓN Es un punto en el que tienes que valorar opciones y tomar una decisión. Ej.: precio, aceptar una oferta.	 REGLA KOKO Consejo práctico basado en nuestra experiencia para ayudarte a tomar mejores decisiones. Ej.: buenas prácticas.
---	--	---	--



REGLA KOKO

Una buena venta se mide por el resultado final, no solo por el precio anunciado.

Personas,
proyectos,
vidas mejores.

15 PASOS PARA RECORRER LA VENTA DE PRINCIPIO A FIN

Un proceso claro te da tranquilidad, mejores decisiones y un mejor resultado. Sigue este recorrido paso a paso y llega a la firma con toda la confianza.

Mismos espacios,
nuevas historias.

Tu próxima etapa empieza aquí.

KOKO
SE VENDE
Buenas decisiones
mejores hogares.

ESCRITURA

CONTRATO



LO QUE SUELE DECIDIR UNA BUENA VENTA

- 1 Precio correcto**
Atrae interés y evita largas esperas.
- 2 Documentación lista**
Genera confianza y evita sorpresas.
- 3 Presentación cuidada**
Una buena primera impresión multiplica las oportunidades.
- 4 Filtro de compradores**
Ahorra tiempo y reduce riesgos.
- 5 Negociación clara**
Acuerdos bien definidos para un cierre seguro.



REGLA KOKO

El orden importa: cada fase mal resuelta contamina la siguiente.

El final de una etapa también es un nuevo inicio.

Planifica hoy,
disfruta mañana.

MEJORES
HOGARES
VIDAS REALES
UN FUTURO
MÁS TUYO

ENTIENDE EL MERCADO EN EL QUE VAS A VENDER

Las condiciones del mercado no deciden por sí solas, pero influyen en el precio, el momento y la estrategia. Conocer el contexto te ayuda a tomar mejores decisiones y a ajustar tus expectativas a la realidad.

Un buen análisis del mercado no es adivinar, es observar datos, tendencias y la competencia para decidir con criterio.

QUÉ DEBES MIRAR

ANALIZA ESTOS FACTORES EN TU ZONA



Evolución de precios en la zona

Revisa cómo han variado los precios en los últimos meses o años (suben, se mantienen o bajan).



Stock de vivienda similar

Cuántas propiedades como la tuya hay ahora en venta y cómo compiten contigo.



Tiempo anunciado

Cuánto tiempo llevan en el mercado las viviendas similares a la tuya.



Ritmo de ventas

Cuántas operaciones se cierran en la zona y con qué rapidez.



Perfil de comprador

Quién compra en la zona (familias, parejas, inversores...) y qué valora más.

Conoce tu zona, compara, decide mejor.



Piso a reformar
68 m² · 2 hab.
298.000 €



Piso reformado
72 m² · 3 hab.
325.000 €



Piso exterior
85 m² · 3 hab.
368.000 €

OFERTA Y DEMANDA EN LA ZONA

● Viviendas en venta (oferta)

● Viviendas vendidas (demanda)



Zonas con vida, hogares con futuro.

No necesitas adivinar el futuro; necesitas leer el contexto.

TRES DATOS ANTES DE PONER PRECIO

DEFINE TUS LÍMITES Y OBJETIVOS

1



Plazo máximo aceptable

¿En cuánto tiempo necesitas o quieres vender? Esto condiciona tu margen de maniobra.

2



Neto que necesitas obtener

Ten claro el importe mínimo que necesitas tras impuestos, comisiones y otros gastos.

3



Margen de negociación

Define cuánto puedes ajustar el precio en función del interés y las ofertas que recibas.

SEÑALES DEL MERCADO

IDENTIFICA EN QUÉ SITUACIÓN ESTÁ TU ZONA



MERCADO CALIENTE

Mucha demanda, poca oferta.

- ✓ Los pisos se venden rápido.
- ✓ Hay varias ofertas.
- ✓ Los precios tienden a subir.
- ✓ Tienes más margen para negociar.



MERCADO EQUILIBRADO

Oferta y demanda estables.

- ✓ Los plazos son razonables.
- ✓ Hay interés, pero no urgencia.
- ✓ Los precios se mantienen.
- ✓ La estrategia y la presentación marcan la diferencia.



MERCADO LENTO

Mucha oferta, poca demanda.

- ✓ Los pisos tardan en venderse.
- ✓ Hay más competencia.
- ✓ Los precios tienden a bajar.
- ✓ Necesitas una estrategia más competitiva y realista.

NO MIRES SOLO TU CALLE

AMPLÍA LA VISTA Y COMPARA



Compara con zonas cercanas y características similares. El precio de tu vivienda también depende de la oferta competitiva en el entorno (nuevas promociones, segundas manos, alquiler, etc.).

Calles que conectan personas, barrios que suman valor.



MEJORES
HOGARES
COMUNIDADES
MÁS FUERTES
CIUDADES
MÁS VIVAS



REGLA KOKO

La estrategia empieza entendiendo a qué compradores compites y con qué alternativas.

COMPRUEBA QUE TODO ESTÉ EN ORDEN

Antes de poner precio y de pensar en la comercialización, asegúrate de que la realidad legal y física de la vivienda está clara. Te ahorrará tiempo, problemas y negociaciones de última hora.

LOS 6 CONTROLES CLAVE

REvisa ESTOS PUNTOS ANTES DE AVANZAR

- 
TITULARIDAD
 Comprueba quién es el propietario y que la escritura coincide con la realidad. ☐
- 
CARGAS E HIPOTECA
 Revisa si existen cargas, hipotecas u otras anotaciones en el Registro. ☐
- 
SUPERFICIE Y DISTRIBUCIÓN
 Verifica los metros, la distribución y que coinciden con la realidad física. ☐
- 
REFERENCIA CATASTRAL
 Comprueba la referencia catastral y los datos del Catastro (superficie, uso, localización). ☐
- 
SITUACIÓN DE COMUNIDAD Y DERRAMAS
 Consulta los estatutos, la situación económica y posibles derramas previstas. ☐
- 
ESTADO DEL EDIFICIO
 Revisa el estado general, la ITE (si aplica) y las actuaciones pendientes. ☐



SI EL COMPRADOR NECESITA HIPOTECA

EL BANCO TAMBIÉN REVISARÁ LA INFORMACIÓN



 Si la información no es correcta o hay problemas, el banco puede reducir la financiación o incluso denegarla.

SI LOS METROS NO CUADRAN

COMPARA LAS DIFERENTES FUENTES Y REvisa LAS DIFERENCIAS

REGISTRO (Escritura)	CATASTRO	REALIDAD (Levantamiento)	TASACIÓN
85 m ²	82 m ²	88 m ²	83 m ²

 Si hay diferencias relevantes, conviene revisarlas y, si es necesario, regularizarlas antes de poner la vivienda en el mercado.

RED FLAGS SEÑALES DE ALERTA QUE DEBES TENER EN CUENTA

-  Ampliaciones o reformas no regularizadas.
-  Uso de la vivienda no claro (residencial, turístico, etc.).
-  Deudas con la comunidad o con suministros.
-  Elementos comunes alterados (cierres de terrazas, patios, etc.).
-  ITE desfavorable o derramas relevantes pendientes.

QUÉ HACER PASOS BÁSICOS ANTES DE VALORAR Y COMERCIALIZAR

- 
Revisa la nota simple
 Comprueba titularidad y cargas.
- 
Revisa la escritura
 Verifica metros, uso y descripción.
- 
Consulta el Catastro
 Revisa referencia, superficie y uso.
- 
Revisa estatutos o comunidad
 Infórmate de normas, cuotas y derramas.
- 
Consulta un técnico
 Si tienes dudas, pide asesoramiento profesional.



REGLA KOKO

Si hay un problema documental o físico, mejor detectarlo antes que negociarlo tarde.

Información hoy, tranquilidad mañana.



PLANIFICA
COMPRUEBA
CONTROLA
VIVE MEJOR

CALCULA EL VALOR DE MERCADO

Conocer el valor de mercado te ayuda a tomar decisiones realistas, negociar mejor y planificar tu inversión. No se trata de adivinar, sino de analizar datos comparables y ajustar sus diferencias.

El resultado es un rango de valor, no un número único. Así tendrás una referencia sólida para decidir si la operación tiene sentido.

Datos reales para decisiones inteligentes.

Misma zona. Más claridad. Mejores decisiones.

PLANIFICA
COMPARA
CONTROLA
VIVE MEJOR

1 QUÉ ES UN COMPARABLE ÚTIL

Cuanto más similares sean las características, más fiable será la referencia.

- | | |
|---|--|
| Misma zona o microzona
Misma ubicación, barrio o área homogénea. | Estado de conservación
Similar estado: nuevo, buen estado o para reformar. |
| Tamaño parecido
Superficie construida similar ($\pm 10\text{-}20\%$). | Exterioridad / terraza
Misma condición de exterior, terraza o patio. |
| Planta / ascensor
Misma altura aproximada y con o sin ascensor. | Fecha reciente
Mejor si son de los últimos 3-6 meses. |

Compara
ajusta
y calcula.



2 AJUSTA, NO COPIES

Ningún piso es igual. Ajusta el precio de cada comparable según sus diferencias.

- | | | | | | | |
|--|--|-----------------------------------|---|---|---|---|
| Reforma
Mejor o peor estado. | Luz
Más o menos luminosidad. | Altura
Planta y vistas. | Vistas
Mejores o peores vistas. | Garaje
Con o sin plaza de garaje. | Orientación
Norte, sur, este u oeste. | Distribución
Más o menos eficiente. |
|--|--|-----------------------------------|---|---|---|---|

3 DE DATOS A RANGO

Un proceso sencillo para llegar a una horquilla de valor realista.



5 VALORACIÓN, VALOR PROBABLE Y PRECIO DE SALIDA

Tres conceptos distintos que debes tener claros.

- | | | |
|--|---|---|
| Valoración
Análisis técnico del valor de mercado, basado en comparables y ajustes. Te da un rango (mín. y máx.). | Valor probable
Es el valor más realista dentro del rango. Es el precio al que probablemente se venderá si todo está bien. | Precio de salida
Es el precio al que publicas la vivienda. Suele estar en la parte alta del rango para dejar margen de negociación. |
|--|---|---|

4 ERRORES TÍPICOS

Evítalos para no tener una visión distorsionada del mercado.

- Usar solo anuncios**
Los precios de oferta no siempre son los de cierre.
- Comparar con obra nueva**
La obra nueva tiene precios, calidades y demanda diferentes.
- Ignorar el stock competidor**
Hay que tener en cuenta otras viviendas en venta en la zona.
- No separar deseo y mercado**
Tu opinión no es el mercado. Sé objetivo.
- No descontar defectos**
Reforma, ruidos, mala orientación... restan valor.



REGLA KOKO

El valor de mercado no es lo que sueñas obtener; es lo que un comprador razonable ve frente a sus alternativas.

Con información, vas un paso por delante.

HOGARES
REALES
DECISIONES
INTELIGENTES
INVERSIONES
CON FUTURO

ELIGE EL PRECIO DE SALIDA

El precio también se planifica.

Atrae al comprador adecuado.

El precio de salida es una herramienta estratégica, no un sentimiento. Un precio bien definido atrae al comprador adecuado, genera interés y te da más opciones de negociación.

No se trata de poner el precio más alto posible, sino de encontrar el punto óptimo entre el valor de tu vivienda, la realidad del mercado y tus objetivos.

LOS 3 NÚMEROS QUE TIENES QUE SABER

Tener claros estos tres números te ayudará a tomar decisiones con criterio.

VALOR PROBABLE de mercado Es el valor real de tu vivienda según el análisis de mercado, comparables y características propias. Es tu referencia objetiva.	PRECIO DE SALIDA Es el precio al que publicas tu vivienda. Debe estar alineado con la estrategia (equilibrio entre visibilidad y valor). Es tu herramienta de atracción.	PRECIO MÍNIMO Es el precio más bajo que estás dispuesto a aceptar. Te da un límite para negociar con seguridad. Es tu línea roja.
---	--	---



TRES ESTRATEGIAS, TRES SITUACIONES

No hay un único precio correcto. La estrategia depende de tus objetivos y circunstancias.

ESTRATEGIA	¿CÓMO FUNCIONA?	VENTAJAS	¿CUÁNDO ES ADECUADA?
VENDER RÁPIDO	Precio ligeramente por debajo del valor de mercado para generar más interés.	✓ Más visitas en poco tiempo ✓ Puede generar varias ofertas ✓ Menos tiempo en el mercado	Si necesitas vender en poco tiempo (cambio de vivienda, necesidad de liquidez, etc.).
VENDER CON EQUILIBRIO	Precio ajustado al valor de mercado.	✓ Atrae al comprador adecuado ✓ Buenas opciones de negociación ✓ Equilibrio entre tiempo y precio	Si no tienes prisa y quieres una venta segura y sin sorpresas.
APURAR VALOR	Precio ligeramente por encima del valor de mercado para testear la demanda.	✓ Puede lograr un precio mayor ✓ Funciona en zonas con mucha demanda ✓ Te da margen para negociar	Si tu vivienda es muy especial, hay poca competencia o el mercado está muy activo.

LO QUE SUELE PASAR SI SALES DEMASIADO ALTO

Un precio fuera de mercado puede tener el efecto contrario al esperado.



SEÑALES PARA REVISAR EL PRECIO

Si observas varias de estas señales, puede ser momento de ajustar.

Baja visibilidad	Tu anuncio recibe pocas visualizaciones en los portales.
Visitas sin ofertas	Recibes visitas, pero no llegan propuestas.
Objeción repetida sobre precio	"Es una vivienda muy buena, pero se sale de nuestro presupuesto".
Mejores pisos competidores	Viviendas similares se anuncian a mejor precio o se venden antes.
Financiación ajustada del comprador objetivo	Los compradores tienen un límite claro por la financiación actual.



EL EFECTO ANCLA Y TU MARGEN

El primer precio que publicas actúa como referencia en la mente del comprador (efecto ancla). Si empiezas demasiado alto, luego es más difícil cambiar la percepción, aunque bajes el precio. Deja un pequeño margen para negociar, pero mantente realista.



REGLA KOKO

El mejor precio de salida no es el más alto; es el que maximiza la probabilidad de llegar a buen cierre.

Estrategia hoy, mejores resultados mañana.

CALCULA CUÁNTO DINERO TE QUEDARÁ

PASO 05 / 15



Conocer el dinero neto que recibirás te ayuda a tomar mejores decisiones, comparar opciones y planificar tu próximo paso. Aquí tienes una guía práctica para estimarlo.

Los importes y porcentajes pueden variar según tu situación, el municipio y la normativa vigente.

IMPUESTOS

INFORMACIÓN GENERAL, NO SUSTITUYE EL ASESORAMIENTO PROFESIONAL



Plusvalía municipal

Es un impuesto municipal que grava el incremento de valor del terreno. Depende del ayuntamiento, del valor catastral, del tiempo de tenencia y de la normativa vigente en cada momento.



IRPF (ganancia o pérdida patrimonial)

La venta se integra en tu declaración de la renta y puede generar una ganancia o pérdida patrimonial, según el precio de venta y el de compra (más gastos y mejoras justificadas).



Vivienda habitual

En algunos supuestos puede haber exenciones o reglas especiales (por ejemplo, reinversión en otra vivienda habitual, mayores de 65 años, etc.). Consulta tu caso particular.

LO QUE MÁS CAMBIA EL RESULTADO

ESTOS FACTORES PUEDEN HACER QUE EL NETO SEA MUY DIFERENTE EN CADA PERSONA



Deuda pendiente

Cuanto mayor sea el saldo de tu hipoteca, menor será el neto.



Antigüedad

El tiempo de tenencia influye en impuestos como la plusvalía y en la posible ganancia patrimonial.



Precio de compra y mejoras

Un mayor precio de compra y las mejoras justificadas pueden reducir la ganancia patrimonial.



Reinversión

Si reinviertes en otra vivienda habitual, pueden existir exenciones o beneficios fiscales en algunos casos.



Situación personal

Tu edad, ingresos y circunstancias familiares pueden afectar al resultado fiscal.

HAZ TUS NÚMEROS ANTES DE DECIDIR

UNA PEQUEÑA LISTA QUE PUEDE AHORRARTE SORPRESAS MÁS ADELANTE

- ☐ Estima tu precio de venta realista (compara con inmuebles similares).
- ☐ Revisa el saldo pendiente de tu hipoteca.
- ☐ Calcula los gastos de venta (comisión, certificados, gestoría, etc.).
- ☐ Consulta la plusvalía municipal en tu ayuntamiento.
- ☐ Estima el impacto en IRPF según tu caso.
- ☐ Valora si puedes acogerte a alguna exención (vivienda habitual, reinversión, etc.).
- ☐ Calcula el dinero neto y compáralo con tus objetivos.
- ☐ Consulta con un asesor fiscal si tienes dudas.

DE PRECIO A NETO

UN EJEMPLO VISUAL PARA ENTENDER CÓMO SE RESTAN LOS GASTOS

	Precio de cierre (precio de venta)	300.000 €
↓		
	Cancelación de hipoteca (saldo pendiente)	- 120.000 €
↓		
	Comisión o intermediación (si existe)	- 9.000 € (ej. 3% + IVA)
↓		
	Certificados y documentación (nota simple, certificado energético, etc.)	- 800 €
↓		
	Plusvalía municipal (varía según municipio)	- 4.500 €
↓		
	IRPF / posible ganancia patrimonial (estimación orientativa)	- 18.000 €
↓		
	Otros costes (cancelación registral, gestoría, etc.)	- 1.200 €
↓		
	Dinero neto estimado	145.500 €

Ejemplo orientativo. Los importes pueden variar en cada caso.

Vender por mucho no siempre significa quedarte con mucho.



REGLA KOKO

Decide con el neto en la mano, no solo con el precio de anuncio en la cabeza.

Más información, menos incertidumbre, mejores próximos pasos.



PASO 06 / 15

PREPARA LA DOCUMENTACIÓN

Tener toda la documentación lista agiliza la venta, genera confianza y evita sorpresas. Aquí tienes lo que normalmente te pedirán y algunos consejos para cada caso.

1. DOSSIER BÁSICO DEL VENDEDOR

REÚNE ESTOS DOCUMENTOS (SEGÚN TU CASO)

	DNI y titularidad DNI de todos los propietarios.	☐
	Escritura de la vivienda Copia simple de la escritura de propiedad.	☐
	Nota simple registral Actualizada (últimos 3 meses).	☐
	Referencia catastral y datos de Catastro Puedes obtenerlo online en la Sede del Catastro.	☐
	Último IBI Recibo del último año.	☐
	Certificado de eficiencia energética Obligatorio para anunciar la vivienda.	☐
	Recibos o certificado de comunidad Últimos recibos o certificado de estar al corriente.	☐
	Información de hipoteca (si existe) Datos de la entidad y deuda pendiente.	☐
	Plano o superficies Planos, mediciones o referencia de metros útiles y construidos.	☐
	Llaves y mandos De la vivienda, garaje, trastero y accesos comunes.	☐
	Información de suministros Titularidad y estado de luz, agua, gas y otros.	☐

Información clara,
ventas más rápidas.

Todo en orden
para avanzar
con seguridad.



Tu vivienda,
bien documentada,
más valor.

2. SI HAY HIPOTECA

NECESITARÁS INFORMACIÓN ACTUAL Y LUEGO LA CANCELACIÓN



Solicita a tu banco un certificado de deuda pendiente y las condiciones para la cancelación. Con la venta se cancelará la hipoteca en notaría y se inscribirá la cancelación en el Registro de la Propiedad.



La entidad te indicará el importe exacto en la fecha de la firma y los pasos a seguir. Puedes pactar que se cancele con el dinero de la venta.

3. SI HAY ALQUILER, HERENCIA O VARIOS TITULARES

ALGUNOS CASOS REQUIEREN DOCUMENTACIÓN ADICIONAL



VIVIENDA ALQUILADA

Revisa el contrato de alquiler, su duración y las condiciones. El inquilino tiene derechos. Consulta la normativa aplicable.



POR HERENCIA

Necesitarás el testamento, la escritura de aceptación de herencia y, en su caso, el certificado de últimas voluntades y el pago de impuestos.



VARIOS TITULARES

Todos los propietarios deben estar de acuerdo y firmar. Puede ser necesario un poder si no pueden asistir todos.

4. ANTES DE PUBLICAR

REVISAR QUE TODO ESTÁ CORRECTO

- ☐ Comprueba que los datos coinciden en todos los documentos.
- ☐ Revisa los metros (útiles y construidos).
- ☐ Confirma los gastos de comunidad.
- ☐ Consulta si hay derramas conocidas.
- ☐ Valora el estado del edificio y zonas comunes.
- ☐ Define qué se incluye en la venta (muebles, electrodomésticos, etc.).

5. ERRORES TÍPICOS

EVITALOS PARA NO RETRASAR LA VENTA

-  Improvisar la documentación.
-  Publicar metros dudosos.
-  Ocultar incidencias o cargas.
-  No comprobar la situación registral y catastral.



REGLA KOKO

La documentación no vende sola, pero una mala documentación sí puede espantar o bloquear la venta.



diagnóstico



presupuesto



permisos



contrato



obra



recepción

PASO 07 / 15

PREPARA LA VIVIENDA

Una vivienda cuidada se vende mejor y más rápido. No hace falta una gran inversión, solo orden, limpieza y sentido común. El objetivo es que el comprador se imagine viviendo en ella.

La primera impresión cuenta. Prepara tu casa para mostrar todo su potencial.



PRIORIDAD ALTA

LO IMPRESCINDIBLE PARA CAUSAR UNA BUENA PRIMERA IMPRESIÓN



LIMPIEZA Y OLOR

Espacios limpios, frescos y sin olores. Ventila y elimina olores de cocina, mascotas o humedad.

Una casa que huele bien transmite cuidado.



DESPERSONALIZAR

Retira fotos familiares, objetos muy personales y elementos que puedan distraer. Un espacio neutro conecta con más personas.

Menos es más.



LUZ Y RECORRIDO

Aprovecha la luz natural, enciende todas las luces y facilita un recorrido cómodo y despejado por la vivienda.

Luz = amplitud y bienestar.



ARREGLOS VISIBLES

Repara pequeños desperfectos: grifos, pomos, enchufes, persianas, puertas, paredes sucias...

Los pequeños detalles generan confianza.

PRIORIDAD MEDIA

MEJORAS QUE SUMAN SIN GRANDES INVERSIONES



PINTURA NEUTRA SI COMPENSA

Colores claros y neutros dan amplitud y luminosidad. Solo si está muy deteriorada.



ORDENAR TRASTEROS / ARMARIOS

Los compradores suelen mirar también el espacio de almacenaje. Un trastero ordenado suma.



TEXTILES Y PEQUEÑOS APOYOS

Cojines, alfombras, cortinas ligeras o una manta pueden hacer la casa más cálida y atractiva.



PLANTAS O DETALLES SOBRIOS

Una planta, un jarrón o un cuadro neutro aportan vida sin recargar. Mejor pocos y bien elegidos.

NO SE TRATA DE GASTAR POR GASTAR



Elige las acciones que realmente mejoran la percepción de la vivienda. A veces, un poco de orden y una buena limpieza tienen más impacto que una gran inversión. Se trata de destacar sus puntos fuertes y minimizar lo que resta.

Invierte con cabeza, no con prisa.
Lo importante es el resultado, no el gasto.

ERRORES TÍPICOS

EVITA ESTO PARA NO RESTAR INTERÉS

- ✗ Demasiados objetos o muebles.
- ✗ Olores desagradables.
- ✗ Fotos familiares por todas partes.
- ✗ Estancias oscuras o mal iluminadas.
- ✗ Defectos evidentes sin explicar.
- ✗ Prometer una reforma imaginaria.



REGLA KOKO

No necesitas maquillar la vivienda; necesitas ayudar al comprador a imaginarse viviendo en ella.

Espacios reales.
Historias posibles.

CHECKLIST ANTES DE LA SESIÓN DE FOTOS O DE LAS VISITAS

REPASA ESTA LISTA PARA TENERLO TODO A PUNTO

- | | |
|---|---|
| ☐ Casa limpia y con buen olor. | ☐ Pequeños arreglos resueltos. |
| ☐ Todas las luces funcionan. | ☐ Armarios y trastero en orden. |
| ☐ Espacios despejados y ordenados. | ☐ Ropa, calzado y objetos fuera de la vista. |
| ☐ Objetos personales retirados. | ☐ Ambiente neutro y acogedor. |
| ☐ Cocina y baños impecables. | ☐ Preparada para fotos (luz, cortinas abiertas, camas hechas). |

✓ Una vivienda preparada hoy puede ser tu próximo capítulo mañana.

HOGARES
PERSONAS
HISTORIAS

PRESENTA Y ANUNCIA LA VIVIENDA

Un buen anuncio multiplica las oportunidades de venta. Con una presentación cuidada, información clara y fotos de calidad, llegarás a los compradores adecuados.

La clave es mostrar la vivienda de forma honesta, atractiva y completa.

La primera impresión empieza antes de la visita.

Buenas fotos, mejores visitas.

Un buen anuncio abre puertas.

1. QUÉ DEBE TENER UN BUEN ANUNCIO

ESTOS ELEMENTOS SON IMPRESCINDIBLES

				
FOTOS HONESTAS	PLANO	DESCRIPCIÓN CLARA	DATOS CLAVE	LLAMADA A LA ACCIÓN
Imágenes reales, actuales y bien iluminadas.	Ayuda a entender la distribución y los espacios.	Texto sencillo y completo, sin exageraciones.	Precio, metros, habitaciones, estado, gastos, etc.	Invita a contactar y concertar una visita.

2. FOTOS QUE AYUDAN A VENDER

MUESTRA LOS ESPACIOS PRINCIPALES Y LOS DETALLES QUE APORTAN VALOR

		
Salón	Cocina	Dormitorio
		
Baño	Fachada	Detalles

CONSEJOS PARA MEJORES FOTOS

- ✓ Luz natural siempre que puedas.
- ✓ Espacios ordenados y sin objetos personales.
- ✓ Encuadres amplios y a la altura de los ojos.
- ✓ Muestra varios ángulos de cada estancia.
- ✓ Cuida los detalles (limpieza, decoración, buen estado).

3. EL TEXTO DEL ANUNCIO

EXPLICA LA VIVIENDA DE FORMA CLARA, REALISTA Y ATRACTIVA

✓ SÍ, ASÍ

"Piso luminoso de 72 m² en zona tranquila. Cuenta con 2 dormitorios, salón amplio, cocina equipada y baño completo. Buena conexión de transporte y todos los servicios cerca. Listo para entrar a vivir."

Información útil, veraz y bien estructurada. Genera confianza.

✗ NO, ASÍ

"¡Oportunidad única!!! Piso espectacular, inmejorable, ideal para todo, no te lo puedes perder. Mejor ver!!!"

Demasiado genérico, poco claro y puede generar desconfianza.

4. LO QUE CONVIENE DECIR CLARO

EVITA DUDAS Y RESPONDE A LAS PREGUNTAS PRINCIPALES

	Precio (indica si es negociable).		Ascensor (si lo tiene).
	Metros construidos y útiles.		Orientación (norte, sur, este, oeste).
	Estado de la vivienda (reformada, para actualizar, etc.).		Extras (terraza, garaje, trastero, etc.).
	Gastos de comunidad (importe aproximado).		Situación registral (si hay cargas, es relevante mencionarlo).

5. ERRORES TÍPICOS

EVÍTALOS PARA NO PERDER OPORTUNIDADES

- ⚠ Fotos oscuras o de mala calidad.
- ⚠ Exagerar las características.
- ⚠ Ocultar defectos importantes.
- ⚠ Texto genérico o poco informativo.
- ⚠ Mezclar información confusa (metros, precios, estado...).

Un anuncio poco claro ahuyenta a los buenos compradores.

6. CHECKLIST ANTES DE PUBLICAR

REVISA QUE LO TIENES TODO LISTO

- ☐ Fotos de todas las estancias.
- ☐ Plano (si lo tienes).
- ☐ Descripción completa y revisada.
- ☐ Datos clave correctos.
- ☐ Sin datos personales sensibles.
- ☐ Revisar ortografía y claridad.
- ☐ Comprobar que la información es veraz.
- ☐ Anuncio atractivo y ordenado.
- ☐ Listo para responder consultas.

Unos minutos de revisión pueden marcar la diferencia.



REGLA KOKO

No se trata de adornar de más; se trata de ayudar al comprador correcto a entender el valor real de tu vivienda.



Mostrar bien también es avanzar.

Filtrar mejor
ahorra tiempo.

PLANIFICA
DECIDE
VENDE
CIERRA
VIVE MEJOR

GESTIONA CONTACTOS Y VISITAS

Una buena gestión de contactos y visitas te permite ahorrar tiempo, filtrar mejor, generar confianza y acercar la venta. Cada visita es una oportunidad para avanzar.

Planifica, prepara, acompaña y haz seguimiento.
Menos visitas, más calidad.



1. ANTES DE LA VISITA

CALIFICA EL CONTACTO Y ASEGURA SU INTERÉS REAL

-  **Quién compra**
Particular, pareja, familia, inversor...
Conoce su perfil y necesidades.
-  **Si necesita hipoteca**
Sabe si tiene financiación o está en proceso.
-  **Plazo de compra**
Inmediato, en 3-6 meses, sin prisa.
-  **Motivo de compra**
Vivienda habitual, inversión, segunda residencia, cambio de vivienda, etc.
-  **Si ha visto la zona y presupuesto**
Confirma que conoce la zona y que su presupuesto encaja con la vivienda.

2. ORGANIZA LA AGENDA

PLANIFICA PARA APROVECHAR MEJOR EL TIEMPO

-  **Agrupar las visitas**
Organiza rutas eficientes en la misma zona para optimizar desplazamientos.
-  **Confirma con antelación**
Envía un mensaje de confirmación el día antes y el mismo día de la visita.
-  **Deja margen entre visitas**
Reserva al menos 15-30 minutos entre visitas para imprevistos.
-  **Prepara llaves y accesos**
Asegúrate de tener todas las llaves y comprobar que funcionan.
-  **Coordina con portero o comunidad**
Informa si es necesario y facilita el acceso.
-  **Ten la documentación lista**
Escritura, nota simple, planos, certificado energético, etc.

3. DURANTE LA VISITA

ACOMPaña, ESCUCHA Y GENERA CONFIANZA

-  **Haz un recorrido lógico**
Muestra la vivienda con un orden coherente y destaca sus puntos fuertes.
-  **Deja que hablen**
Escucha sus impresiones, necesidades y dudas.
-  **Responde a las objeciones**
Sé transparente y aporta argumentos con datos.
-  **No presiones**
Acompaña sin agobiar. La decisión necesita tiempo.
-  **Anota su interés**
Registra sus comentarios, dudas y nivel de interés para el seguimiento.

4. DESPUÉS DE LA VISITA

MANTIENE EL CONTACTO Y AVANZA

-  **Haz seguimiento**
Agradece la visita y resuelve nuevas dudas.
-  **Refuerza el interés**
Comparte información adicional si la necesitan.
-  **Programa próximos pasos**
Propón una segunda visita, el envío de documentación o una propuesta, según su interés.

6. SEGURIDAD Y CONTROL

TU TRANQUILIDAD TAMBIÉN IMPORTA

-  **Registra los datos del visitante**
Nombre, teléfono y, si es posible, DNI.
-  **No dejes documentación sensible a la vista**
Protege datos personales y llaves.
-  **Controla las llaves**
Lleva un registro de quién las utiliza y cuándo.
-  **Realiza visitas siempre acompañado**
Es más seguro y genera mayor confianza.

5. SEÑALES DE INTERÉS REAL

INDICAN QUE LA VISITA PUEDE CONVERTIRSE EN UNA OFERTA

- ✓ Hece muchas preguntas concretas.
- ✓ Se imagina viviendo en la casa.
- ✓ Consulta sobre hipoteca, plazos y costes.
- ✓ Pide planos o documentación.
- ✓ Quiere una segunda visita.
- ✓ Compara con otras opciones, pero valora la vivienda.

SEÑALES DE POCO ENCAJE

PUEDEN INDICAR QUE NO ES EL MOMENTO

- ✗ Solo muestra curiosidad, sin preguntas.
- ✗ Critica muchos aspectos sin proponer alternativas.
- ✗ El presupuesto no encaja.
- ✗ No tiene un plazo definido.
- ✗ No conoce la zona y no parece interesado en ella.
- ✗ Compara solo por precio.

CHECKLIST DE UNA VISITA BIEN HECHA

REVISAR ESTA LISTA ANTES Y DESPUÉS DE CADA VISITA

- | | |
|--|--|
| ☐ He calificado el contacto. | ☐ He realizado un recorrido completo. |
| ☐ He confirmado la visita. | ☐ He respondido a sus dudas. |
| ☐ Tengo la documentación preparada. | ☐ He anotado sus impresiones. |
| ☐ Llevo todas las llaves. | ☐ He hecho seguimiento posterior. |
| ☐ He planificado la ruta y los tiempos. | ☐ He registrado toda la información. |



REGLA KOKO

Una visita útil no es la que más impresiona, es la que deja información clara y acerca a una decisión seria.



El mercado
te habla:
escucha
las señales.

PLANIFICA
DECIDE
VENDE
CIERRA
VIVE MEJOR

LEE LA RESPUESTA DEL MERCADO

Tu vivienda ya está en el mercado y está generando reacciones. Analizar lo que ocurre te permite saber si vas por buen camino o si necesitas hacer ajustes.

Los datos y los comentarios son una guía muy valiosa para tomar decisiones con criterio y no dejar pasar oportunidades.

1. QUÉ DATOS MIRAR

ESTOS INDICADORES TE CUENTAN CÓMO VA TU ANUNCIO

- Visibilidad**
Cuántas personas han visto tu anuncio. Te indica el alcance y el interés inicial.
- Contactos**
Mensajes, llamadas o formularios recibidos. Muestran el nivel de interés real.
- Visitas**
Cuántas personas han visitado la vivienda. Refleja el interés cualificado.
- Ofertas**
Propuestas recibidas. Indica cuán cerca estás de la venta.
- Feedback repetido**
Lo que más se comenta (positivo o negativo). Te ayuda a detectar patrones y oportunidades de mejora.

2. LECTURA RÁPIDA DE SEÑALES

EL COLOR TE INDICA CÓMO VA LA COSA

- VERDE**
Buen nivel de interés. Los datos evolucionan positivamente. Mantén la estrategia.
- AMARILLO**
Interés moderado. Hay margen de mejora. Revisa precio, fotos, descripción o promoción.
- ROJO**
Bajo interés. Es momento de hacer cambios significativos en la estrategia.

3. SI PASA ESTO, PRUEBA ESTO

SÍNTOMAS Y ACCIONES PARA REACTIVAR EL INTERÉS

SI PASA ESTO...	PRUEBA ESTO...
Muchas visitas y pocos contactos	Revisa la descripción, mejora las fotos o destaca mejor los puntos fuertes.
Contactos sin visitas	Aporta más información, resuelve dudas habituales y genera confianza.
Visitas sin ofertas	Revisa el precio, analiza el feedback y valora mejoras en la vivienda.
Pocas visualizaciones	Mejora el título y las fotos, revisa la categoría del anuncio y amplía la difusión.
Ofertas muy por debajo del precio	Revisa el precio de mercado y el posicionamiento de tu vivienda.

4. MOMENTOS CLAVE PARA REVISAR

ANALIZA LA EVOLUCIÓN Y TOMA DECISIONES A TIEMPO

- 7 DÍAS**
Primeros datos. Comprueba la visibilidad y los contactos iniciales.
- 14 DÍAS**
Analiza el interés real, visitas y feedback recibido.
- 21 DÍAS**
Identifica patrones y valora ajustes si los resultados son bajos.
- 30 DÍAS**
Revisa el conjunto de datos y decide si mantienes, ajustas o cambias la estrategia.

5. OBJECIONES QUE SE REPITEN

ESCUCHA LO QUE DICEN LOS INTERESADOS

- Precio**
"Me parece cara para la zona"
- Reforma**
"Necesita mucha reforma"
- Ubicación**
"Me queda demasiado lejos"
- Comunidad**
"Los gastos de comunidad son altos"
- Distribución**
"La distribución no se adapta a lo que busco"



6. ERRORES DE INTERPRETACIÓN

EVITA CONCLUSIONES EQUIVOCADAS

- Culpar solo al portal**
Si no hay resultados, no siempre es culpa del portal. Revisa también precio, fotos y descripción.
- Ignorar el precio de mercado**
Aferrarse a un precio no realista reduce el interés, por muy buena que sea la vivienda.
- No comparar con la competencia**
Tu vivienda compite con otras. Analiza qué ofrecen, cómo se presentan y a qué precio.
- Mantener un anuncio quemado**
Si llevan muchas semanas sin resultados, es mejor renovar la estrategia que esperar sin hacer cambios.

7. ANTES DE CAMBIAR EL PRECIO

REVISAR ESTA LISTA PARA TOMAR UNA DECISIÓN INFORMADA

- ☐ He analizado los datos de visibilidad, contactos y visitas.
- ☐ He comparado con viviendas similares de la zona.
- ☐ He revisado el feedback recibido.
- ☐ He valorado si hay mejoras que pueda hacer antes.
- ☐ He consultado con un profesional si tengo dudas.
- ☐ Tengo claro cuál es mi margen de negociación.
- ☐ Estoy preparado para el impacto del cambio en la demanda.



REGLA KOKO

La reacción del mercado no hay que tomársela como un juicio personal. Hay que usarla como información para decidir mejor.

Decisiones con datos,
no con intuiciones.

Escucha,
interpreta,
ajusta y sigue
avanzando.

MEJORES
DECISIONES
MÁS OPORTUNIDADES
MÁS HOGARES
MÁS HISTORIAS

COMPARA LAS OFERTAS

No se trata solo de quién ofrece más, sino de quién te da las mejores condiciones para una venta segura. Compara con criterio, analiza cada detalle y elige la opción que mejor se adapte a tus necesidades.

1. QUÉ COMPARAR DE VERDAD

ANALIZA TODOS LOS ELEMENTOS, NO SOLO EL PRECIO

			
PRECIO Importe ofertado y qué incluye.	FINANCIACIÓN Si necesita hipoteca o es al contado.	PLAZOS Tiempo de cierre y flexibilidad de fechas.	ARRAS Importe, tipo y condiciones de devolución.
			
FECHA DE ENTREGA Cuándo necesitan la posesión.	MUEBLES / OTROS Qué se incluye o se queda en la vivienda.	SOLVENCIA Capacidad real de pago del comprador.	CONDICIONES ESPECIALES Cláusulas, reparaciones, plazos extra u otras peticiones.

2. MATRIZ DE OFERTAS

PONDERA LO QUE REALMENTE IMPORTA PARA TI

CRITERIO (PESO)	OFERTA A	OFERTA B	OFERTA C
Precio (25%)	8	9	8
Financiación (15%)	7	10	8
Plazos (15%)	7	9	8
Arras (10%)	6	8	8
Fecha de entrega (10%)	8	7	8
Muebles / otros (10%)	6	9	8
Solvencia (10%)	7	8	8
Condiciones especiales (5%)	7	6	8
PUNTUACIÓN TOTAL (sobre 10)	7,1	8,2	8,0

3. SEÑALES DE UNA OFERTA FUERTE

- ✓ Precio de mercado o superior, bien justificado.
- ✓ Comprador con buena solvencia demostrable.
- ✓ Financiación preaprobada o sin necesidad de hipoteca.
- ✓ Plazos realistas y claros.
- ✓ Arras equilibradas y con condiciones razonables.
- ✓ Pocas o ninguna condición adicional.
- ✓ Documentación preparada y voluntad de avanzar.

SEÑALES DE RIESGO

- ⚠ Precio muy por debajo del mercado.
- ⚠ Comprador sin acreditación de fondos.
- ⚠ Hipoteca no aprobada o dudosa.
- ⚠ Plazos muy largos o indefinidos.
- ⚠ Arras muy bajas o con muchas condiciones.
- ⚠ Muchas exigencias o cambios constantes.
- ⚠ Falta de documentación o respuestas poco claras.
- ⚠ Presión para aceptar rápido.

4. SI EL COMPRADOR NECESITA HIPOTECA

VERIFICA ESTOS PUNTOS ANTES DE ACEPTAR

-  **PREAPROBACIÓN**
Solicita una carta de preaprobación del banco (con importe y validez).
-  **SITUACIÓN FINANCIERA**
Comprueba estabilidad laboral e ingresos.
-  **ENTIDAD**
Conoce con qué banco trabaja y su experiencia.
-  **PLAZOS**
Confirma los tiempos de tasación, aprobación y firma.

5. MÁS ALLÁ DEL PRECIO

VALORA EL IMPACTO REAL EN TU SITUACIÓN

			
NETO Cuánto dinero real recibirás tras gastos e impuestos.	SEGURIDAD Menos riesgos, más tranquilidad.	RAPIDEZ Cuánto antes podrás cerrar y liberar la vivienda.	PROBABILIDAD DE CIERRE Qué opción tiene más posibilidades reales de completarse.

6. PREGUNTAS QUE DEBERÍAS HACER ANTES DE DECIDIR

- ¿El comprador tiene la financiación aprobada?
- ¿Qué incluye exactamente la oferta?
- ¿Cuáles son las condiciones de las arras?
- ¿Qué plazo de cierre propone?
- ¿Existe alguna condición adicional?
- ¿Qué ocurrirá si no se llega a escriturar?
- ¿Me siento cómodo y con confianza en esta operación?

REGLA KOKO

La mejor oferta no es la que más promete. Es la que mejor combina precio, condiciones y probabilidad real de cierre.

Decisiones informadas, ventas más seguras.

7. ANTES DE ACEPTAR

REVISAS ESTA LISTA FINAL

- ☐ He comparado todas las ofertas por escrito.
- ☐ He verificado la solvencia del comprador.
- ☐ Tengo claras todas las condiciones.
- ☐ He consultado con un profesional de confianza.
- ☐ Sé cuál será el importe neto que recibiré.
- ☐ Me siento cómodo con la opción elegida.



Hoy comparas ofertas, mañana disfrutas tu siguiente etapa.

Negociar no es
ceder sin criterio.

PLANIFICA
DECIDE
VENDE
CIERRA
VIVE MEJOR

NEGOCIA LAS CONDICIONES

Una buena negociación alinea las necesidades del comprador y del vendedor. Se trata de encontrar un punto de equilibrio en el que ambos ganen y la operación sea viable, segura y duradera.

Con información, claridad y buena estrategia puedes mejorar el precio y las condiciones sin poner en riesgo la venta.



1. PREPARA TU MARGEN

SABER HASTA DÓNDE PUEDES LLEGAR TE DA FUERZA

- Precio objetivo**
El precio que te gustaría conseguir y que consideras razonable.
- Precio mínimo**
El límite a partir del cual la operación deja de interesarte.
- Concesiones posibles**
Qué puedes ceder (precio, plazos, muebles, pequeñas reparaciones, etc.).
- Líneas rojas**
Lo que no estás dispuesto a aceptar (por ejemplo, plazos excesivos o ciertas cargas).

2. NO TODO ES PRECIO

HAY MUCHAS CONDICIONES QUE TAMBIÉN CUENTAN

- Calendario**
Plazos y flexibilidad en las fechas.
 - Arras**
Importe, tipo y condiciones de devolución.
 - Financiación**
Si depende de hipoteca y sus condiciones.
 - Fecha de posesión**
Cuándo podrás entrar en la vivienda.
 - Muebles / electrodomésticos**
Qué se incluye en la venta.
 - Reparaciones**
Qué arreglos hará el vendedor y en qué plazo.
 - Cargas**
Situación registral, deudas y gastos pendientes.
- Cada detalle suma para un acuerdo más sólido.*

3. ESTRATEGIAS ÚTILES

PEQUEÑAS ACCIONES, GRANDES RESULTADOS

- Escuchar**
Deja que la otra parte exponga sus motivos y necesidades.
- Resumir**
Confirma que has entendido y muestra interés real.
- Condicionar**
Vincula concesiones (precio, fecha, arras, etc.) a otras condiciones.
- Documentar**
Deja por escrito cada acuerdo para evitar malentendidos.
- Cerrar siguiente paso**
Si hay avances, fija qué se hará y en qué plazo.

4. ERRORES QUE DEBILITAN TU POSICIÓN

EVÍTALOS PARA NEGOCIAR CON MÁS FUERZA

- Mostrar demasiada prisa o necesidad.
- Hacer una oferta sin analizar el mercado.
- Centrarte solo en el precio.
- Revelar tu precio mínimo demasiado pronto.
- Aceptar condiciones poco claras o verbales.
- Ignorar problemas de la vivienda.
- Enfrentarte o presionar en exceso.

5. MINIGUÍA DE RESPUESTAS

ALGUNAS FRASES QUE PUEDEN AYUDARTE

"Podemos estudiar ese ajuste si cerramos fecha y arras."

"Necesito revisarlo con mi asesor y te confirmo en breve."

"Podemos mejorar el precio si se incluyen los muebles y la cocina."

"Estamos interesados, pero necesitaríamos que realicéis esa reparación antes de la venta."

"Si todo está en orden, podemos firmar en esta fecha."

6. CUÁNDO DECIR QUE NO

TAMBIÉN ES UNA BUENA DECISIÓN

- El precio está muy por encima de tu valoración.
- Las condiciones son inseguras o poco claras.
- Existen cargas, deudas o problemas no resueltos.
- El vendedor no acepta comprobaciones básicas (técnica, registral, etc.).
- Sientes presión o algo no te encaja.

REGLA KOKO

Negociar bien no es ganar una discusión. Es llegar a un acuerdo claro que no se rompa mañana.

7. ANTES DE DAR EL SÍ

REVISAR ESTA LISTA PARA ASEGURARTE DE QUE TODO ESTÁ EN ORDEN

- ☐ El precio y todas las condiciones están por escrito.
- ☐ Están definidos la fecha de posesión y la firma.
- ☐ Has revisado la situación registral y cargas.
- ☐ Has confirmado la financiación (si aplica).
- ☐ Las arras, plazos y penalizaciones están claros.
- ☐ Has consultado con tu asesor o profesional de confianza.
- ☐ Sabes qué se incluye (muebles, electrodomésticos, etc.).
- ☐ Te sientes cómodo y seguro con el acuerdo.



RESERVA, ARRAS Y CONTRATO

Son documentos distintos con efectos diferentes. Conocer qué implica cada uno te ayuda a negociar mejor, evitar problemas y llegar a la firma con seguridad.

Un acuerdo bien redactado protege a todas las partes y da tranquilidad hasta el final.



ACUERDO
Nos entendemos



DOCUMENTO
Queda por escrito



FIRMA
Más cerca de tu casa

1. NO ES LO MISMO

CADA DOCUMENTO TIENE UN OBJETIVO Y UNAS CONSECUENCIAS



RESERVA

- Manifiesta el interés del comprador.
- Suele implicar una cantidad pequeña.
- Retira la vivienda temporalmente del mercado.
- Normalmente es menos vinculante.

Sirve para apartar la vivienda y negociar con tranquilidad.



ARRAS

- Es un contrato con efectos jurídicos.
- Se entrega una señal de mayor importe.
- Si una parte incumple, puede perder la señal o devolver el doble.
- Existen diferentes tipos de arras (penitenciales, confirmatorias, etc.).

Compromete seriamente a comprador y vendedor.

CONTRATO PRIVADO DE COMPRAVENTA

- Recoge todos los acuerdos de la operación.
- Establece el precio, los plazos y las condiciones.
- Es previo a la escritura pública ante notario.
- Puede incluir condiciones (ej. hipoteca, documentos, etc.).

Es la hoja de ruta definitiva antes de la escritura.

2. QUÉ DEBE QUEDAR POR ESCRITO

ESTOS PUNTOS EVITAN MALENTENDIDOS



PRECIO

Precio total y forma de pago.



SEÑAL

Importe entregado y cómo se gestiona.



PLAZOS

Fechas clave (reserva, firma, escritura).



FINANCIACIÓN

Si hay hipoteca, condiciones y plazos.



CARGAS

Situación registral y si hay cargas o deudas.



MUEBLES

Qué se incluye y qué se queda.



ENTREGA

Fecha de entrega de la vivienda.



GASTOS

Quién paga cada gasto (notaría, registro, impuestos, etc.).



PENALIZACIONES

Qué pasa si alguna parte incumple.

3. SI SE CONDICIONA A HIPOTECA

DEFINE BIEN LAS CONDICIONES



Es habitual que el contrato de arras o el contrato privado se condicionen a la obtención de financiación. Debe indicarse el importe, el plazo de concesión y qué ocurre si no se consigue.

DEPENDE DEL CASO.

Las condiciones deben adaptarse a cada situación (persona compradora, entidad bancaria, tipo de arras, etc.). Asesórate y revisa bien la redacción.

4. ERRORES FRECUENTES

EVÍTALOS PARA NO COMPLICAR LA VENTA



Usar plantillas ambiguas o incompletas.



Marcar fechas imposibles de cumplir.



No definir quién paga qué.



No identificar bien la finca (referencia catastral y registral).



Omitir incidencias conocidas (obras, humedades, inquilinos, etc.).

5. ANTES DE FIRMAR ARRAS

REVISAR ESTA LISTA

- ☐ La vivienda está bien identificada (dirección y referencia registral/catastral).
- ☐ El precio y la señal están claros.
- ☐ Se indican los plazos de firma y escritura.
- ☐ Las condiciones (ej. hipoteca) están bien definidas.
- ☐ Se detalla qué pasa si alguna parte no cumple.
- ☐ Has revisado cargas, deudas e incidencias.
- ☐ Tienes clara la entrega y el estado de la vivienda.
- ☐ Te has asesorado (agente, asesor legal, etc.).

6. DE LA RESERVA A LA FIRMA

UN PROCESO EN VARIAS ETAPAS



Negociación

Se llega a un acuerdo sobre el precio y las condiciones.



Reserva

Se entrega una cantidad y se retira la vivienda del mercado.



Arras

Se firma el contrato de arras con las condiciones pactadas.



Contrato privado

Se detallan todos los acuerdos.



Escritura

Firma ante notario y cambio de titularidad.



REGLA KOKO

Lo firmado tiene que parecerse a la operación real. Si no cabe claro por escrito, no está claro de verdad.

Seguridad hoy,
tranquilidad mañana.

NOTARÍA, COBRO Y ENTREGA

La firma en la notaría es el momento que culmina todo el proceso. Una buena preparación garantiza que el pago, la documentación y la entrega de la vivienda se realicen con seguridad y sin imprevistos.

Todo listo para empezar una nueva etapa.

1. ANTES DE LA FIRMA

REVISAR QUE TODO ESTÉ EN ORDEN

- Nota simple actualizada (si procede)**
Comprueba la situación registral de la vivienda antes de la firma.
- Deuda hipotecaria**
Verifica que la hipoteca se cancelará o que el saldo pendiente es el correcto.
- Comunidad**
Solicita un certificado de estar al corriente de pagos.
- Suministros**
Comprueba el estado de los suministros y que no haya deudas pendientes.
- DNI/NIE**
Tener la documentación de identificación en vigor de todas las partes.
- Poderes (si existen)**
Revisa que los poderes estén vigentes y sean suficientes para la operación.

4. QUÉ ENTREGAR

ELEMENTOS HABITUALES EN LA ENTREGA

- Llaves**
Todas las llaves de la vivienda, accesos y zonas comunes.
- Mandos**
Mandos de garaje, portal y otros dispositivos.
- Recibos**
Últimos recibos de suministros y de comunidad (si procede).
- Manuales (si hay)**
Manual de electrodomésticos, caldera, alarma, climatización, etc.
- Lectura de contadores**
Anota la lectura de luz, agua y gas en el momento de la entrega.

2. CÓMO SE SUELE PAGAR

LAS FORMAS MÁS HABITUALES

- Cheque bancario**
Es una opción habitual y segura. El cheque se emite por el importe acordado y se entrega en la notaría.
- Transferencia**
El pago se realiza mediante transferencia bancaria, generalmente el mismo día de la firma o con antelación acordada.
- Parte aplazada (si la hubiera)**
En algunos casos puede existir una parte del precio que se paga más adelante, según lo pactado en el contrato.

3. EL DÍA DE LA NOTARÍA

ASÍ SUELE SER EL PROCESO

- 1. Identificación**
Se comprueba la identidad de todas las partes.
- 2. Lectura**
El notario lee la escritura y resuelve dudas.
- 3. Firma**
Comprador, vendedor y notario firman la escritura.
- 4. Pago**
Se realiza el pago según lo acordado.
- 5. Entrega de llaves**
Se formaliza la entrega de la vivienda.

5. INCIDENCIAS QUE HAY QUE EVITAR

PREVENIR ES GARANTIZAR UNA BUENA EXPERIENCIA

- Desajustes en el importe del pago.
- Errores en los datos de la escritura.
- Cargas o deudas no comunicadas.
- Problemas con la cancelación de la hipoteca (si existe).
- Suministros con deudas pendientes.
- Falta de llaves, mandos o documentación.
- Ausencia de alguna de las partes o poderes incorrectos.
- No revisar bien lo que se firma.

6. CHECKLIST DE FIRMA

ÚLTIMA REVISIÓN ANTES DE IR A LA NOTARÍA

- ☐ He revisado toda la documentación.
- ☐ Tengo el medio de pago preparado.
- ☐ He confirmado la hora y lugar con la notaría.
- ☐ Llevo mi DNI/NIE en vigor.
- ☐ He resuelto todas mis dudas.
- ☐ He comprobado que se entregan todas las llaves y mandos.
- ☐ Tengo los recibos y manuales (si procede).
- ☐ He anotado la lectura de contadores.
- ☐ Estoy listo para firmar con tranquilidad.

Una firma hoy,
un nuevo comienzo
mañana.

REGLA KOKO

Una operación bien cerrada no depende solo de firmar: depende de que el dinero, la documentación y la entrega estén coordinados.

DESPUÉS DE VENDER

La venta se ha cerrado, pero aún quedan gestos y trámites importantes. Completar estos pasos te da tranquilidad, evita sorpresas y te permite empezar con seguridad tu próxima etapa.

LO QUE SUELE QUEDAR PENDIENTE

REVISY Y COMPLETA ESTOS ASPECTOS PARA CERRAR BIEN LA VENTA

	Impuestos Presentar los impuestos correspondientes por la venta.		Comunidad Comunicar el cambio de titularidad a la comunidad de propietarios.
	Plusvalía municipal Gestionar la liquidación con tu ayuntamiento.		Suministros Dar de baja o hacer el cambio de titular (agua, luz, gas, etc.).
	IRPF / IRNR Declarar la ganancia o pérdida patrimonial en tu renta.		Archivo documental Guardar toda la documentación de la operación.
	Cancelación de hipoteca Tramitar la cancelación registral si había préstamo.		

MAPA RÁPIDO DE TAREAS

UNA GUÍA TEMPORAL ORIENTATIVA TRAS LA FIRMA

		
Primeros días	En 2-4 semanas	En 1-3 meses
- Comunicar a la comunidad - Solicitar bajas o cambios de suministros - Revisar impuestos a aplicar	- Presentar plusvalía municipal - Incluir la venta en la declaración de la renta - Iniciar cancelación de hipoteca (si procede)	- Inscribir la cancelación en el Registro (de la Propiedad) - Cerrar cambios de domiciliación y correo - Archivar toda la documentación

Cada trámite en su momento,
menos preocupaciones después.

DOCUMENTOS QUE CONVIENE GUARDAR

MANTÉN UNA COPIA FÍSICA O DIGITAL

- ☐ Escritura de compraventa.
- ☐ Nota simple registral (final).
- ☐ Recibos de impuestos (plusvalía, IRPF/IRNR).
- ☐ Certificado de cancelación de hipoteca (si procede).
- ☐ Últimos recibos de comunidad y suministros.
- ☐ Contrato de arras (si hubo).
- ☐ Correspondencia con notaría, gestoría o banco.
- ☐ Cualquier otro documento relevante de la operación.

SI HABÍA HIPOTECA

ASI ES EL PROCESO DE CANCELACIÓN

 La hipoteca no se cancela automáticamente. Tras la venta, el banco emite un certificado de deuda cero. Con ese documento y la escritura de cancelación (de la que suele encargarse el banco o tu gestoría), se inscribe la cancelación en el Registro de la Propiedad.

 Hasta que no se inscriba la cancelación, la hipoteca sigue apareciendo en el Registro.

CAMBIOS PRÁCTICOS

PEQUEÑOS GESTOS QUE EVITAN PROBLEMAS

-  **Empadronamiento**
Cambia tu empadronamiento si te mudas.
-  **Correo**
Actualiza tu dirección postal en bancos, seguros y organismos.
-  **Seguros**
Cancela o traslada los seguros de la vivienda (hogar, alarma, etc.).
-  **Otros servicios**
Revisa domiciliaciones y suscripciones vinculadas a la antigua vivienda.

ERRORES TÍPICOS POSTVENTA

EVITA ESTAS SITUACIONES

-  Olvidar la declaración en la renta.
-  No liquidar la plusvalía municipal.
-  No tramitar la cancelación registral de la hipoteca.
-  Seguir pagando suministros o seguros.
-  No comunicar el cambio a la comunidad.
-  Perder documentación importante.
-  Descuidar el cambio de domicilio en organismos clave.

CHECKLIST DE CIERRE

ASEGÚRATE DE DEJAR TODO COMPLETO

- ☐ He presentado los impuestos correspondientes.
- ☐ He comunicado la venta a la comunidad.
- ☐ He gestionado la baja o cambio de suministros.
- ☐ He tramitado la cancelación de la hipoteca (si existía).
- ☐ He actualizado mi empadronamiento y datos de correo.
- ☐ He cancelado o trasladado los seguros.
- ☐ He archivado toda la documentación.
- ☐ He revisado que no queda ningún pago pendiente.
- ☐ Estoy listo/a para mi próxima etapa.



REGLA KOKO

Una buena venta se nota también en lo que no te da problemas después.



NUEVAS ETAPAS
MÁS TRANQUILIDAD
MISMO FUTURO

Cierres hoy,
tranquilidad
mañana.

CHECKLIST MAESTRA DE LA VENTA

Todos los pasos, en un solo lugar. Utiliza esta checklist para tener el control de todo el proceso, desde la preparación hasta después de la venta. Tacha, apunta y avanza con tranquilidad.

Una venta organizada es una venta más segura, rápida y rentable.

TU HOJA DE RUTA HACIA UNA VENTA EXITOSA



1. ANTES DE PUBLICAR	2. ANUNCIO Y VISITAS	3. OFERTAS Y NEGOCIACIÓN	4. ARRAS Y CONTRATO	5. NOTARÍA Y ENTREGA	6. DESPUÉS DE VENDER
DEJA TODO LISTO PARA SALIR AL MERCADO ☐ Analiza el mercado en tu zona. ☐ Define el precio con criterio. ☐ Reúne toda la documentación. ☐ Comprueba la situación registral y catastral. ☐ Prepara la vivienda (limpieza, orden, pequeñas reparaciones). ☐ Realiza fotos y, si es posible, plano o tour virtual. ☐ Decide la estrategia de comercialización (agencia o particular). Una buena preparación atrae más interés y mejores ofertas.	DA VISIBILIDAD Y GESTIONA EL INTERÉS ☐ Publica el anuncio con información clara y veraz. ☐ Utiliza fotos de calidad. ☐ Destaca los puntos fuertes de la vivienda y la zona. ☐ Filtra y cualifica a los interesados. ☐ Organiza y planifica las visitas. ☐ Muestra la vivienda en las mejores condiciones. ☐ Recoge el feedback de cada visita. ☐ Mantén un registro de contactos y comentarios. Una presentación cuidada genera más visitas y mejores oportunidades.	EVALÚA, COMPARA Y TOMA DECISIONES ☐ Analiza cada oferta (precio, condiciones, plazos). ☐ Comprueba la solvencia del comprador. ☐ Valora no solo el precio, también los plazos y condiciones. ☐ Negocia con argumentos y mantén la calma. ☐ Deja por escrito los acuerdos alcanzados. ☐ Consulta con un asesor si tienes dudas. La mejor oferta es la que se ajusta a tus objetivos y te da más seguridad.	ASEGURA EL ACUERDO POR ESCRITO ☐ Define el tipo de arras (confirmatorias o penitenciales). ☐ Redacta un contrato claro (con precio, plazos y condiciones). ☐ Incluye la duración y las consecuencias en caso de incumplimiento. ☐ Comprueba la identidad del comprador. ☐ Asegura el pago de las arras y guárdalos justificantes. ☐ Si hay hipoteca, establece las condiciones de cancelación. Todo por escrito, con condiciones claras, evita problemas después.	CIERRA LA VENTA CON TODAS LAS GARANTÍAS ☐ Prepara la escritura de compraventa. ☐ Coordina la firma en notaría (fecha, hora, documentación). ☐ Comprueba el pago del precio (transferencia bancaria). ☐ Firma la escritura y entrega las llaves. ☐ Realiza la cancelación de hipoteca, si existe. ☐ Comunica el cambio de titularidad en suministros si procede. ☐ Guarda la copia de la escritura y la nota simple actualizada. La notaría da seguridad jurídica y cierra una etapa con todas las garantías.	CIERRA BIEN Y PLANIFICA TU SIGUIENTE PASO ☐ Comunica la venta a la comunidad de propietarios. ☐ Cancela o cambia la titularidad de los suministros. ☐ Revisa que no queden pagos pendientes (IBI, comunidad, etc.). ☐ Guarda toda la documentación durante al menos 5 años. ☐ Valora tu experiencia y extrae aprendizajes. ☐ Planifica tu próxima vivienda o inversión. ☐ Celebra el logro. ¡Has dado un gran paso! Una buena gestión final te da tranquilidad y te prepara para nuevos proyectos.

DOCUMENTOS IMPRESCINDIBLES

- ☐ DNI o NIE del vendedor (y del comprador).
- ☐ Escritura de la vivienda.
- ☐ Nota simple registral (actualizada).
- ☐ Referencia catastral y último recibo del IBI.
- ☐ Certificado de eficiencia energética.
- ☐ Recibos de comunidad (al corriente).
- ☐ Documentación de la hipoteca (si existe).
- ☐ Contrato de arras (y justificante de pago).
- ☐ Escritura de compraventa.
- ☐ Justificante del pago del precio.

SEÑALES DE ALERTA

- ☐ Ofertas muy por debajo del precio de mercado.
- ☐ Compradores que no pueden acreditar solvencia.
- ☐ Presión para firmar con rapidez.
- ☐ Falta de documentación o datos poco claros.
- ☐ Condiciones confusas o cambiantes.
- ☐ Negativa a dejar un depósito o arras.
- ☐ Problemas registrales o cargas no resueltas.
- ☐ Retrasos reiterados en la obtención de la hipoteca.
- ☐ Comunicación poco fluida o poco profesional.
- ☐ Cualquier situación que te genere dudas.

Si algo no encaja,
consulta antes de seguir.



REGLA KOKO

Cuando el proceso se ordena por fases, resulta mucho más fácil decidir sin improvisar.



PROBLEMAS QUE SUELEN BLOQUEAR UNA VENTA Y CÓMO SALIR

En toda venta pueden aparecer imprevistos. Lo importante es identificarlos a tiempo, entender su impacto y aplicar la solución adecuada. Aquí tienes los bloqueos más habituales y cómo superarlos para que la operación siga adelante.



1. BLOQUEOS MÁS FRECUENTES

CONOCE LOS PRINCIPALES OBSTÁCULOS QUE PUEDEN APARECER

Precio fuera de mercado Expectativas irreales dificultan el interés y la negociación.	Documentación incompleta Falta algún documento clave o está desactualizado.	Discrepancia de metros La superficie real no coincide con la que consta en escritura o catastro.	Comprador sin financiación El comprador no consigue la hipoteca o no cumple las condiciones del banco.
Desacuerdo entre titulares Todos los propietarios no están de acuerdo en vender o en las condiciones.	Derramas o comunidad Existencia de deudas, derramas aprobadas o conflictos en la comunidad.	Ocupación / uso Vivienda alquilada, ocupada o con un uso no residencial que limita la venta.	Defectos no explicados Problemas estructurales, humedades u otros defectos que generan desconfianza.

2. QUÉ HACER EN CADA CASO

SOLUCIONES PRÁCTICAS PARA REACTIVAR LA OPERACIÓN

PROBLEMA	ACCIÓN
Precio fuera de mercado	Revisa el análisis de mercado y ajusta el precio con datos comparables y feedback real.
Documentación incompleta	Reúne y actualiza los documentos necesarios con ayuda de un profesional.
Discrepancia de metros	Comprueba la realidad física, revisa catastro y escritura y, si es necesario, regulariza la situación.
Comprador sin financiación	Busca un comprador con mayor solvencia, valora otras entidades o ajusta plazos y condiciones.
Desacuerdo entre titulares	Facilita el diálogo, busca un acuerdo escrito o valora opciones legales (poderes, mediación, extinción de proindiviso).
Derramas o comunidad	Informa de forma transparente, negocia su asunción o ajusta el precio.
Ocupación / uso	Analiza la situación legal, los plazos de desocupación y las alternativas (venta con inquilino, etc.).
Defectos no explicados	Realiza una revisión técnica, valora su reparación y comunícalo con transparencia al comprador.

3. CUÁNDO CONVIENE PARAR Y REORDENAR

A VECES ES MEJOR HACER UNA PAUSA PARA TOMAR MEJORES DECISIONES

Conviene parar y reordenar cuando: ✓ Se acumulan varios problemas sin solución. ✓ El interés de los compradores es muy bajo. ✓ Hay cambios importantes en tu situación personal. ✓ El proceso se alarga sin avances. ✓ Necesitas revisar la estrategia, el precio o la documentación.	<i>Una pausa a tiempo también es avanzar.</i>
---	--

4. ERRORES QUE AGRAVAN EL BLOQUEO

EVITA ESTAS SITUACIONES QUE PUEDEN COMPLICAR AÚN MÁS LA VENTA

- ✗ Negar o minimizar el problema.
- ✗ Mantener un precio irreal.
- ✗ Ocultar información relevante.
- ✗ Cambiar de estrategia constantemente.
- ✗ Tomar decisiones por presión o desesperación.
- ✗ No contar con asesoramiento profesional.



REGLA KOKO

Una venta atascada no siempre está perdida. Muchas veces solo necesita diagnóstico, prioridades y una siguiente decisión correcta.

5. SEÑALES DE QUE LA OPERACIÓN SIGUE VIVA

INDICIOS POSITIVOS QUE INVITAN A SEGUIR TRABAJANDO

- ✓ Sigues recibiendo consultas o visitas.
- ✓ Hay compradores interesados, aunque aún no hayan formalizado una oferta.
- ✓ El banco ha dado una valoración positiva.
- ✓ Se están resolviendo los documentos pendientes.
- ✓ Existe voluntad de negociación por ambas partes.
- ✓ Tu asesor te confirma que el mercado sigue activo en tu zona.



6. PREGUNTAS PARA DESBLOQUEAR LA SITUACIÓN

HAZTE ESTAS PREGUNTAS PARA ENCONTRAR NUEVAS OPCIONES

- ¿Cuál es el verdadero motivo del bloqueo?
- ¿Qué depende de mí y qué factores no puedo controlar?
- ¿Qué opciones tengo para solucionar o minimizar el problema?
- ¿Necesito ajustar el precio, el plazo o la estrategia?
- ¿A quién puedo pedir ayuda o asesoramiento?
- ¿Qué decisión puedo tomar ahora para avanzar?

Problemas hoy, soluciones mañana.

Cada vivienda
tiene su historia.
Conocerla cambia
todo.

PLANIFICA
DECIDE
VENDE
CIERRA
VIVE MEJOR

CASOS QUE CAMBIAN EL PROCESO

Si tu vivienda encaja aquí, no trates la venta como ordinaria.

Algunas situaciones requieren un análisis más profundo, documentación adicional y una estrategia específica. Identificarlas a tiempo te ayuda a evitar retrasos, sorpresas y problemas.

Informarse bien te da control y tranquilidad.



1. ESCENARIOS ESPECIALES

SITUACIONES QUE REQUIEREN UN TRATAMIENTO DIFERENTE

Vivienda alquilada	Hipoteca pendiente	Herencia	Varios propietarios	Usufructo / nuda propiedad	Vivienda protegida
Con contrato de arrendamiento en vigor.	Con deuda que se cancela en la venta.	Pendiente de aceptación o ya aceptada.	Con distintos porcentajes o desacuerdos.	Derechos de uso y propiedad diferenciados.	VPO u otras limitaciones legales.

No residente	Superficies u obras dudosas	Divorcio o separación	Vivienda habitual familiar	Ocupación por terceros
Propietario que vive fuera de España.	Diferencias entre catastro, registro y realidad.	Necesidad de acuerdo o liquidación de gananciales.	Con menores o situaciones familiares delicadas.	Con o sin título, legal o ilegal.

2. QUÉ CAMBIA EN CADA CASO

PRINCIPALES ASPECTOS QUE SE VEN AFECTADOS

CASO	QUÉ CAMBIA	EN QUÉ FIJARSE
Vivienda alquilada	Plazos y condiciones de venta.	Contrato, duración, derecho de tanteo.
Hipoteca pendiente	Parte del precio se destina a cancelar la deuda.	Saldo, cancelación y timing con el banco.
Herencia	Necesidad de aceptar y/o adjudicar.	Impuestos, acuerdo entre herederos, escritura.
Varios propietarios	Requiere el acuerdo de todos.	Porcentajes, poderes, comunicación.
Usufructo / nuda propiedad	Se vende solo una parte del derecho.	Duración, condiciones y valor de mercado.
Vivienda protegida	Limitaciones de precio, plazos y comprador.	Normativa autonómica y requisitos.
No residente	Trámites fiscales y de representación.	NIF, residente fiscal, apoderado.
Superficies u obras dudosas	Puede afectar al valor y a la hipoteca.	Catastro, registro, licencia y posible regularización.
Divorcio o separación	Es necesaria una solución legal previa.	Liquidación, uso, acuerdo entre partes.
Vivienda habitual familiar	Puede requerir protección adicional.	Situación de menores y uso de la vivienda.
Ocupación por terceros	Complica o impide la venta inmediata.	Situación legal y vías de solución.

3. CUÁNDO PARAR Y REVISAR

SEÑALES DE ALERTA QUE ACONSEJAN UNA PAUSA

	Documentación incompleta Faltan escrituras, notas simples, contratos, licencias u otros documentos clave.
	Desacuerdo entre titulares No hay consenso sobre el precio, el momento o las condiciones de venta.
	Problemas de ocupación Existe ocupación actual o riesgo de que se produzca.
	Plazos imposibles Necesitas vender en un tiempo muy corto y el caso requiere trámites que llevan más tiempo.
	Fiscalidad dudosa No tienes claro qué impuestos se aplican o cómo te afectan.

Parar a tiempo también es tomar una buena decisión.

4. SEÑALES DE QUE NECESITAS AYUDA ESPECÍFICA

SI TE IDENTIFICAS CON VARIAS, BUSCA ASESORAMIENTO

- ☐ Tu situación no es una venta estándar.
- ☐ Hay varios propietarios o herederos.
- ☐ Existen dudas legales o registrales.
- ☐ Necesitas coordinarte con bancos, notaría o administración.
- ☐ No tienes claro el impacto fiscal.
- ☐ Hay ocupación o conflicto con terceros.
- ☐ La vivienda está sujeta a normativa especial.
- ☐ Te sientes inseguro con los plazos.
- ☐ Prefieres contar con un profesional que te acompañe.



REGLA KOKO

Cuando aparece un caso especial, el mapa general sigue sirviendo, pero las decisiones dejan de ser ordinarias.



VIVIENDA ALQUILADA

Dos caminos. No los mezcles.

Si tu vivienda está alquilada, existen dos formas de vender. Cada una tiene implicaciones, plazos y compradores diferentes. Conoce bien las opciones, prepara la documentación y evita sorpresas.

La clave está en elegir el camino adecuado desde el inicio.



CAMINO A • VENDER CON CONTRATO VIGENTE

IDEAL SI BUSCAS UNA VENTA ÁGIL A INVERSORES

Se transmite la propiedad manteniendo el contrato de alquiler en vigor. El comprador adquiere la vivienda con el inquilino.

-  **Fecha y duración del contrato**
Revisa la fecha de inicio, la duración y las prórrogas (legales o pactadas). Indica cuánto tiempo queda de contrato.
-  **Renta actual**
Informa de la renta mensual, la forma de pago y si hay actualizaciones previstas (IPC u otras).
-  **Gastos asociados**
Detalla los gastos que asume el propietario (IBI, comunidad, seguros, reparaciones, etc.).
-  **Situación de pagos**
Aporta un histórico de cobros y comunica si existen impagos o incidencias.
-  **Derechos de adquisición preferente**
El inquilino puede tener derecho de tanteo y retracto. Es obligatorio notificar la venta en los plazos y formas legales.
-  **Rentabilidad para inversores**
Destaca la rentabilidad neta, la estabilidad del inquilino y el potencial de revalorización. Este perfil de comprador valora ingresos desde el primer día.

Una vivienda alquilada, bien presentada, también es una gran oportunidad.

CAMINO B • ENTREGAR LA VIVIENDA LIBRE

IDEAL SI QUIERES VENDER A UN COMPRADOR PARTICULAR

Implica acordar la salida del inquilino para entregar la vivienda sin ocupantes en la fecha pactada. Requiere planificación y acuerdo por escrito.

-  **Acuerdo real de salida**
Negocia con el inquilino una fecha de salida. Puede ser un acuerdo amistoso o el fin natural del contrato. Todo por escrito.
-  **Fecha documentada**
Incluye la fecha de entrega de la vivienda libre en la escritura o, en su caso, en el contrato de arras.
-  **Liquidación**
Define cómo se liquidarán las rentas hasta la fecha de salida y si corresponde alguna compensación al inquilino.
-  **Entrega de llaves**
La entrega de llaves debe quedar documentada (escritura o acta de entrega) y en la fecha acordada.
-  **Qué reflejar en arras si el inquilino sigue dentro**
Indica claramente que la vivienda se entregará libre, la fecha prevista y las condiciones si no se desocupa (penalizaciones, resolución, etc.).
-  **Qué ocurre si no se entrega libre**
Si no se entrega en la fecha pactada, el comprador puede exigir el cumplimiento, una compensación económica o la resolución del contrato, según lo acordado.

Una buena negociación con el inquilino facilita una venta más rápida y segura.

CALCULADORA KOKO • RENTABILIDAD

UNA REFERENCIA PARA VALORAR LA INVERSIÓN

Calcula la rentabilidad neta anual de tu vivienda alquilada.

Renta anual (neta de IRPF)	Gastos anuales (IBI, comunidad, seguros, etc.)	Neto anual	Rentabilidad neta*
12.000 €	-2.400 €	9.600 €	4,8 %

* Rentabilidad neta sobre el precio de venta (ejemplo calculado sobre 200.000 €).

Los números
también cuentan.

NO HAGAS ESTA PROMESA

EVITA PROBLEMAS Y PÉRDIDAS DE TIEMPO

-  "Se entrega libre" sin haber comprobado...
- ✗ El contrato de arrendamiento (vigencia, prórrogas, cláusulas).
- ✗ El régimen legal aplicable (LAU y condiciones particulares).
- ✗ El acuerdo real de salida con el inquilino (por escrito).

Prometer una entrega libre sin certezas puede hacerte perder compradores y generar responsabilidades.

ANTES DE PUBLICAR

REVISA QUE ESTÁ TODO LISTO

- ☐ Tengo una copia del contrato de alquiler.
- ☐ Conozco la fecha de fin y las prórrogas.
- ☐ Dispongo del histórico de rentas.
- ☐ He calculado los gastos anuales.
- ☐ Sé si hay impagos o incidencias.
- ☐ He valorado el derecho de tanteo y retracto.
- ☐ He decidido qué camino seguir (A o B).
- ☐ La información del anuncio es correcta.
- ☐ Cuento con asesoramiento si lo necesito.

REGLA KOKO

Primero define qué vendes de verdad: una vivienda libre o una inversión con contrato vigente.

Decisiones claras,
ventas más seguras.

Prevenir errores
también aumenta
el valor de tu venta.

PLANIFICA
DECIDE
VENDE
CIERRA
VIVE MEJOR

LOS ERRORES QUE MÁS ENCARECEN UNA VENTA

No todos cuestan dinero. Algunos cuestan tiempo, opciones o seguridad.

Conocer los errores más habituales te ayuda a evitarlos y a tomar mejores decisiones.



1. FIJAR PRECIO POR RUMORES



Basarse en lo que se dice en la zona, en portales o en lo que vendió un vecino puede llevar a un precio poco realista.

- Genera expectativas irreales.
- Aleja a compradores interesados.
- Acaba en bajadas de precio.

El precio correcto atrae más interés y mejores ofertas.

2. CONFUNDIR MARGEN CON SOBREPREGIO



Pedir un precio muy alto dejando "margen" puede ser un error si se pierde el interés inicial del mercado.

- Reduce la visibilidad.
- Da sensación de poca flexibilidad.
- Puede estancar la venta durante meses.

El margen se negocia, el sobrepregio espanta.

3. DESCUBRIR LOS METROS EN LA TASACIÓN



No tener claros los metros reales y su situación registral puede generar sorpresas en la tasación o en la documentación.

- Puede reducir el valor de la vivienda.
- Genera desconfianza en el comprador.
- Retrasa la operación.

Conoce y revisa los metros antes de salir al mercado.

4. IGNORAR OLORES Y EXCESO DE OBJETOS



Los olores, la falta de limpieza y el exceso de muebles perjudican la percepción de la vivienda.

- Transmiten falta de cuidado.
- Hacen que parezca más pequeña.
- Restan valor emocional en la visita.

Una vivienda limpia, ordenada y neutra se percibe mejor.

5. CONFUNDIR CONTACTOS CON DEMANDA



Tener muchas llamadas o mensajes no significa que haya compradores reales y solventes.

- Genera falsas expectativas.
- Consume tiempo y energía.
- Puede hacerte tomar decisiones precipitadas.

Interés no es lo mismo que demanda real.

6. HABLAR DEMASIADO EN LA VISITA



Dar más información de la necesaria puede jugar en tu contra y restar poder de negociación.

- Puedes justificar rebajas.
- Aportas argumentos a la otra parte.
- Es mejor escuchar y dejar que pregunten.

Pregunta menos, escucha más.

7. NEGOCIAR DESDE LA EMOCIÓN



Dejarse llevar por la prisa, el apego o la presión puede hacerte aceptar condiciones desfavorables.

- Puedes ceder en precio sin necesidad.
- Aceptas condiciones que no te convienen.
- Pierdes poder de decisión.

La calma te ayuda a conseguir un mejor acuerdo.

8. PARAR POR UNA PROMESA



Retirar la vivienda del mercado por una promesa sin contrato puede hacerte perder tiempo, compradores y oportunidades.

- No hay garantías reales.
- El comprador puede echarse atrás.
- El mercado sigue y otras oportunidades se pierden.

Solo un acuerdo firmado te da seguridad.

9. ACEPTAR CONDICIONES SIN VALORARLAS



Aceptar cláusulas sin revisarlas puede generar problemas más adelante.

- Puede haber condiciones desfavorables.
- Afecta a plazos, pagos o responsabilidades.
- Es importante contar con asesoramiento profesional.

Lee, pregunta y valora cada condición.

10. IMPROVISAR NOTARÍA Y PAGO



No preparar bien la notaría y la forma de pago puede generar retrasos, cargos adicionales o incluso la pérdida de la venta.

- Pueden surgir problemas de documentación.
- La financiación puede fallar a última hora.
- Retrasos conllevan más gastos y estrés.

La notaría también se prepara.

QUÉ TE PUEDE COSTAR CADA ERROR

EL IMPACTO VARÍA SEGÚN CADA CASO, PERO SUELE AFECTAR A ESTO



TIEMPO

- La venta se alarga.
- Pierdes oportunidades.
- Aumenta el desgaste.



DINERO

- Bajadas de precio.
- Más gastos (tasación, notaría, etc.).
- Menor beneficio final.



MARGEN DE NEGOCIACIÓN

- Pierdes fuerza.
- Menos compradores interesados.
- Más concesiones.



SEGURIDAD

- Más riesgos.
- Problemas legales o de documentación.
- Posible cancelación de la venta.

SI TE PASA ESTO, REvisa ESTO

UNA COMPROBACIÓN RÁPIDA PUEDE EVITAR PROBLEMAS MAYORES

- ☐ ¿El precio está bien justificado?
- ☐ ¿Tienes toda la documentación revisada?
- ☐ ¿La vivienda está lista para las visitas?
- ☐ ¿Has valorado bien cada oferta?
- ☐ ¿Cuentas con asesoramiento profesional?
- ☐ ¿Tienes claro el calendario y la forma de pago?
- ☐ ¿Estás decidiendo con calma y con información?
- ☐ ¿Has revisado todas las condiciones?



REGLA KOKO

Los errores más caros casi nunca empiezan en notaría; empiezan mucho antes.

Menos errores, más tranquilidad, mejores resultados.

TU CUADRO DE MANDO ANTES DE PUBLICAR

Resume en una sola página toda la información clave de tu vivienda antes de salir al mercado.

Si no puedes rellenarlo, todavía te falta información.



Preparar también es avanzar.

MEJORES DECISIONES
MÁS HOGARES
MÁS HISTORIAS

1. MI CUADRO DE MANDO

COMPLETA LOS DATOS DE TU VIVIENDA

	Rango de valor probable Valor estimado de mercado según la zona y características.	€ — €		Neto mínimo que necesito Cantidad final que quieres obtener tras todos los costes.	€
	Precio de salida Precio con el que publicarás la vivienda.	€		Plazo objetivo En cuánto tiempo te gustaría vender.	_____ meses
	Precio mínimo privado Por debajo de este precio no venderás.	€		Fecha para revisar estrategia Día en que analizarás resultados y decidirás si ajustas.	___ / ___ / ___
	Hipoteca / deuda pendiente Saldo actual y entidad.	€		Situación de ocupación / alquiler Vacía, habitada, alquilada, con aviso, etc.	
	Costes estimados Gastos de cancelación, notaría, registro, impuestos, etc.	€		Principal fortaleza Qué hace tu vivienda más atractiva en el mercado.	
	Fiscalidad estimada Plusvalía municipal, IRPF u otros según tu caso.	€		Principal objeción o riesgo Qué puede frenar el interés de los compradores.	

2. SEMÁFORO DE PUBLICACIÓN

EVALÚA TU NIVEL DE PREPARACIÓN

	LISTO Tienes la información esencial y la vivienda puede publicarse. <i>Todo en orden. ¡A por ello!</i>		REVISAR Falta algún dato importante o hay puntos que confirmar. <i>Completa la información antes de publicar.</i>		NO PUBLIQUES TODAVÍA Hay incertidumbre relevante que puede afectar a la venta. <i>Resuelve los bloqueos y vuelve a revisar.</i>
--	--	--	--	--	--

3. DOCUMENTOS CLAVE LOCALIZADOS

MARCA LO QUE YA TIENES PREPARADO

- ☐ Escritura de la vivienda.
- ☐ Nota simple registral (actualizada).
- ☐ Referencia catastral y último recibo del IBI.
- ☐ Certificado de eficiencia energética.
- ☐ Información de la comunidad (estatutos, últimas actas y estado de pagos).
- ☐ Documentación de la hipoteca (si existe).

Documentos listos, más tranquilidad para todos.

ESCRITURA
NOTA SIMPLE
CATASTRO / IBI
CERTIFICADO ENERGÉTICO
COMUNIDAD
HIPOTECA

4. CONSEJOS FINALES

-
- ✓ Sé realista con el precio y con los plazos.
- ✓ Verifica toda la información con fuentes oficiales.
- ✓ Anticípate a las posibles dudas de los compradores.
- ✓ Revisa este cuadro siempre que haya cambios significativos.
- ✓ Si tienes dudas, consulta con un profesional.

Cuanto mejor lo prepares hoy, más fácil será mañana.



REGLA KOKO

Lo que no está comprobado todavía no es un dato.

Información hoy, seguridad mañana.

NORMAS Y FUENTES UTILIZADAS PARA VERIFICAR LA GUÍA

Fuentes y alcance · 1 / 2

Esta guía se ha elaborado a partir de normativa vigente, organismos oficiales y fuentes especializadas del sector inmobiliario, financiero y registral. Aquí tienes las principales fuentes utilizadas y el alcance de cada una.

Información rigurosa, clara y actualizada para que tomes mejores decisiones.



Fuentes fiables
para un proceso
sin sorpresas.

01 Real Decreto 390/2021 CERTIFICADO ENERGÉTICO

- ▶ Establece el procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios.
- ▶ Define cuándo es obligatorio, su contenido y validez.

02 Ley de Propiedad Horizontal CERTIFICADO DE DEUDA Y AFECCIÓN

- ▶ Regula el certificado de deuda con la comunidad de propietarios.
- ▶ Establece la afección real de la vivienda al pago de deudas comunitarias.

03 Ley de Arrendamientos Urbanos VENTA DE VIVIENDA ARRENDADA Y ADQUISICIÓN PREFERENTE

- ▶ Regula los derechos del arrendatario en caso de venta.
- ▶ Establece los supuestos de adquisición preferente (tanteo y retracto).

04 Código Civil VIVIENDA FAMILIAR, ARRAS, ESCRITURA Y DEFECTOS OCULTOS

- ▶ Regula la vivienda familiar y su protección.
- ▶ Establece el marco de las arras y la compraventa.
- ▶ Contempla la obligación de saneamiento por defectos ocultos.

05 Agencia Tributaria · venta GANANCIA O PÉRDIDA PATRIMONIAL

- ▶ Criterios para calcular la ganancia o pérdida patrimonial en la venta de una vivienda.
- ▶ Gastos y supuestos deducibles.

06 AEAT · mayores de 65 años EXENCIÓN POR VIVIENDA HABITUAL

- ▶ Regula la exención en el IRPF para mayores de 65 años por la venta de su vivienda habitual.
- ▶ Requisitos y condiciones de aplicación.

07 AEAT · reinversión EXENCIÓN POR REINVERSIÓN

- ▶ Condiciones para la exención por reinversión en vivienda habitual.
- ▶ Plazos, requisitos y limitaciones.

08 AEAT · IRNR RETENCIÓN DEL 3 %

- ▶ Obligación de retener el 3 % del precio en la venta a no residentes.
- ▶ Procedimiento, excepciones y forma de ingreso.

09 Ley Reguladora de Haciendas Locales IIVTNU E IBI

- ▶ Regula el Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (IIVTNU, plusvalía municipal).
- ▶ Define el Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI) y sus elementos.

10 Ayuntamiento de Madrid PLUSVALÍA

- ▶ Información específica sobre la gestión del IIVTNU en Madrid.
- ▶ Criterios, modelos y procedimientos de autoliquidación.

11 Banco de España · cancelación registral CANCELACIÓN DE HIPOTECA

- ▶ Información sobre el proceso de cancelación de hipoteca.
- ▶ Requisitos, documentación y aspectos prácticos.

12 Banco de España · venta con hipoteca VENTA CON HIPOTECA

- ▶ Consideraciones sobre la venta de una vivienda con hipoteca.
- ▶ Opciones de cancelación, subrogación y efectos en la operación.

13 Banco de España · nota simple y tasación NOTA SIMPLE Y TASACIÓN

- ▶ Utilidad y contenido de la nota simple registral.
- ▶ Información sobre la tasación de viviendas y su uso en operaciones de compraventa.

14 Registradores de España NOTA SIMPLE Y PUBLICIDAD REGISTRAL

- ▶ Información sobre la nota simple registral.
- ▶ Principios de publicidad registral y su alcance.



ÁMBITO Y POSIBLES EXCEPCIONES

Esta guía se ha elaborado para **España**, con carácter general. Pueden existir excepciones o particularidades en función de la comunidad autónoma, el municipio y las circunstancias de cada caso. Se recomienda acudir a un profesional para un asesoramiento adaptado a tu situación.

La normativa
puede variar.
Infórmate siempre
en tu caso.



REGLA KOKO

Una buena guía también
enseña de dónde sale
cada afirmación.

TASACIÓN, PAGOS, REGISTRO Y NOTARÍA

Fuentes y alcance · 2 / 2

Estas son las principales fuentes normativas y administrativas que sustentan la información de esta guía. Conócelas para tener un criterio sólido y tomar mejores decisiones.

La seguridad de una buena venta también está en la información.



15. ORDEN ECO/805/2003

TASACIONES INMOBILIARIAS



Establece los criterios de valoración de inmuebles, la forma de comprobar la superficie y el tratamiento de las diferencias de superficie en tasaciones. Es la referencia principal para las sociedades de tasación.

La superficie debe comprobarse y justificarse de acuerdo con la normativa vigente.

16. DGSJFP · RESOLUCIÓN 13/01/2026

RECTIFICACIÓN DE SUPERFICIE EN PROPIEDAD HORIZONTAL



Aclara los criterios para la rectificación de la superficie en régimen de propiedad horizontal, indicando la documentación necesaria y los límites aplicables.

La superficie bien acreditada evita problemas en el Registro.

17. BANCO DE ESPAÑA · PAGO DE VIVIENDA

MEDIOS DE PAGO Y BUENAS PRÁCTICAS



Recoge las características del cheque bancario, los pagos a través de TARGET y la transferencia inmediata, así como recomendaciones de seguridad en los pagos de vivienda.

Conocer los medios de pago ayuda a elegir la opción más segura y adecuada.

18. TARGET / OMF · OPERATIVA Y ACREDITACIÓN

BANCO DE ESPAÑA Y DGSJFP



Explica el funcionamiento de TARGET (sistema de pagos del Eurosistema) y la operativa de la transferencia inmediata (OMF), así como su acreditación en la compraventa. Referencias del Banco de España y criterios de la DGSJFP.

La correcta acreditación del pago da seguridad a la operación.

19. LEY DEL NOTARIADO

IDENTIFICACIÓN DE LOS MEDIOS DE PAGO



Establece la obligación del notario de identificar los medios de pago utilizados en la compraventa y de reflejarlos en la escritura, como parte de la prevención del blanqueo de capitales.

La transparencia en los pagos protege a todas las partes.

20. REGLAMENTO NOTARIAL

DATOS DE CHEQUES, TRANSFERENCIAS Y PAGOS ANTERIORES



Desarrolla la información que debe constar en la escritura sobre cheques, transferencias y pagos anteriores, para garantizar su trazabilidad y el cumplimiento normativo.

Los datos claros en la escritura evitan dudas futuras.

21. LEY GENERAL TRIBUTARIA

PRESCRIPCIÓN E INTERRUPCIÓN



Regula los plazos de prescripción de las obligaciones tributarias y las causas que los interrumpen, relevantes para impuestos asociados a la transmisión de la vivienda.

Conservar la documentación es clave ante posibles comprobaciones futuras.

22. CONSEJO GENERAL DEL NOTARIADO

DOCUMENTO PRIVADO, ARRAS Y COMPRAVENTA



Ofrece criterios y orientación sobre el documento privado, las arras y la escritura de compraventa, con buenas prácticas notariales y respuestas a preguntas frecuentes.

Una buena redacción y el asesoramiento notarial previenen conflictos.

23. LEY HIPOTECARIA

PLAZO GENERAL DE INSCRIPCIÓN



Establece el plazo general para la inscripción de escrituras en el Registro de la Propiedad y los principios básicos de la publicidad registral.

La inscripción da seguridad jurídica a la compraventa.

24. AEQUITAS · ESCRITURA DE COMPRAVENTA

COPIA SIMPLE Y COPIA AUTORIZADA



Explica la diferencia entre copia simple y copia autorizada, su validez y usos, y cuándo se necesita cada una en la compraventa de una vivienda.

Saber qué copia necesitas agiliza los trámites.



AVISO

Esta guía no sustituye el asesoramiento jurídico, fiscal, técnico, financiero o notarial que pueda requerir una operación concreta.



REGLA KOKO

Las obligaciones legales y las prácticas habituales de mercado no son lo mismo.

VENDER BIEN ES DECIDIR MEJOR

Datos, herramientas, guías y análisis para entender qué estás haciendo antes de firmarlo.

Una buena venta no es solo cuestión de suerte, sino de información, preparación y decisiones conscientes.

Con esta guía has recorrido todo el camino: desde la primera idea hasta la firma final. Ahora tienes una visión clara, las herramientas adecuadas y más confianza para tomar la mejor decisión para ti y tu vivienda.

QUÉ TE LLEVAS DE ESTA GUÍA

CONOCIMIENTO QUE TE ACOMPAÑA SIEMPRE



CRITERIO

Para analizar, comparar y elegir la mejor opción en cada momento.



DOCUMENTACIÓN

Para tener todo en orden y evitar imprevistos.



PRECIO

Para entender el mercado y negociar con seguridad.



CONTROL DEL PROCESO

Para saber qué pasa en cada etapa y anticiparte a los problemas.



TRANQUILIDAD

Para tomar decisiones con calma y llegar al cierre con confianza.

Más que vender una vivienda, es abrir la puerta a lo que viene.

Buenas decisiones hoy, mejores hogares mañana.

Vender hoy, vivir mejor mañana.

Gracias por formar parte de este camino.



IDEA CLAVE

Con información, preparación y realismo, una venta deja de depender de la suerte.

MEJORES DECISIONES. MÁS HOGARES. MÁS HISTORIAS.

Gracias por confiar en KOKO.

Nuestro objetivo es ayudarte a tomar decisiones más informadas para que puedas vender con tranquilidad y avanzar hacia tu próximo proyecto de vida.

La información también abre puertas.

Vive mejor lo que viene.

CONTINÚA SEGÚN TU SIGUIENTE PASO

Una vez decidas vender, conecta cada fase con su recurso KOKO.

Las guías, herramientas y modelos KOKO te acompañan en todo el proceso para que vendas con seguridad, claridad y sin imprevistos.



Conecta cada etapa con la guía adecuada.

Tu próximo paso está más cerca.

1

CALCULA EL NETO ANTES DE NEGOCIAR

CONOCE TU SITUACIÓN REAL Y TOMA DECISIONES CON DATOS



Calculadora de Venta KOKO

Estima de forma sencilla cuánto puedes neto tras la venta, teniendo en cuenta gastos, impuestos y comisiones.



KOKO DATA

Aporta información de mercado, tendencias y referencias de precios para contextualizar tu decisión. No sustituye una valoración local profesional.

Con datos reales, negocias mejor.

2

RESERVA Y ARRAS

UTILIZA MODELOS SEGUROS Y ADÁPTALOS A TU SITUACIÓN



Modelos KOKO de reserva, arras y contrato

Documentos claros y actualizados para que tengas una base fiable desde el principio.



Adapta a tu caso

Revisa y ajusta precio, financiación, plazos de entrega, muebles y resto de condiciones según tu situación concreta.

Un buen acuerdo empieza con un buen documento.

3

SI VAS A REFORMAR ANTES DE VENDER

MEJORA EL VALOR DE TU VIVIENDA Y AUMENTA SU ATRACTIVO



Guía KOKO para Reformar una Vivienda

Descubre qué reformas aportan más valor, cómo planificarlas y qué tener en cuenta para rentabilizar la inversión antes de la venta.



Una vivienda mejor se vende antes y mejor.

4

SI LA VENTA FORMA PARTE DE UNA INVERSIÓN

EXPLORA MÁS OPORTUNIDADES CON LAS GUÍAS KOKO



Guía KOKO para Invertir en Vivienda

Conoce estrategias, análisis de rentabilidad y claves para invertir con seguridad.



Guía KOKO de Flipping Inmobiliario

Aprende el proceso paso a paso para comprar, reformar y vender con beneficio.



Convierte oportunidades en resultados.



EN LA VERSIÓN WEB

En la versión web de esta guía encontrarás accesos directos a todas las guías, calculadoras, checklists y documentos KOKO para cada fase. Todo en un solo lugar, siempre actualizado.

Todo lo que necesitas,
a un solo clic.



REGLA KOKO

Conecta cada duda con un recurso concreto. Nada más.