Casas con alma

Guía para vender tu casa *con calma y con alma*

Todo lo que necesitas saber antes de poner tu vivienda a la venta en Córdoba



Eva María Sánchez Alonso
Licenciada en Derecho · Agente de la Propiedad Inmobiliaria, API nº 251
Personal Shopper Inmobiliaria · Home Stager

Querida propietaria, querido propietario:

Vender una casa no es solo una operación económica. Es cerrar una etapa, a veces llena de recuerdos, y abrir otra nueva. Por eso he escrito esta guía: para que sepas qué te espera, qué decisiones tomar y cómo evitar los errores más frecuentes.

Te la ofrezco desde mi experiencia como Agente de la Propiedad Inmobiliaria y como Licenciada en Derecho, con la misma idea que guía mi trabajo: vender con más calma y más alma.

Eva María

CAPÍTULO 1

Antes de empezar: tus objetivos

Antes de fijar un precio o hacer fotos, dedica un momento a responder estas preguntas. Te ayudarán a tomar mejores decisiones durante todo el proceso.

- ¿Por qué vendo y en qué plazo necesito hacerlo?
- ¿Voy a comprar otra vivienda? ¿Necesito vender antes o puedo esperar?
- ¿Qué importe mínimo necesito obtener, una vez descontados impuestos y gastos?
- ¿Tiene la vivienda hipoteca pendiente u otras cargas?
- ¿Están de acuerdo todos los propietarios? En herencias y divorcios, este punto es esencial.

CAPÍTULO 2

El precio correcto

El precio de salida es la decisión más importante de la venta. Un precio por encima del mercado ahuyenta a los compradores en las primeras semanas, que son las de mayor visibilidad, y obliga después a rebajar con la vivienda ya «quemada» en los portales.

Una valoración profesional tiene en cuenta:

- Comparables reales de la zona: viviendas vendidas o en venta de características similares.
- Precio por metro cuadrado de la calle y del barrio.
- Estado de conservación, altura, orientación, luz, ascensor, cochera, terraza o patio.
- El momento del mercado y el perfil del comprador probable.

CAPÍTULO 3

La documentación que necesitas

Tener los papeles en orden desde el principio da confianza al comprador y evita retrasos o sorpresas antes de la firma.

- Escritura de propiedad (o título de adquisición: herencia, donación...).
- Nota simple actualizada del Registro de la Propiedad, para comprobar titularidad y cargas.
- Último recibo del IBI y referencia catastral.
- Certificado de eficiencia energética, obligatorio para anunciar y vender.
- Certificado de la comunidad de propietarios de estar al corriente de pago.
- Si hay hipoteca: certificado de deuda pendiente del banco.
- DNI de todos los titulares.

CAPÍTULO 4

Prepara tu casa: home staging

El comprador decide en los primeros segundos, muchas veces mirando una foto en el móvil. El home staging consiste en preparar la vivienda para que luzca en su mejor versión y el comprador pueda imaginarse viviendo en ella.

- **Despersonaliza:** guarda fotos familiares, colecciones y objetos muy personales.
- **Ordena y libera espacio:** menos muebles hacen las estancias más amplias.
- **Luz:** abre cortinas, cambia bombillas fundidas y usa luz cálida.
- **Pequeñas reparaciones:** grifos, enchufes, manillas y pintura desconchada.
- **Limpieza a fondo:** baños y cocina, especialmente.
- **Detalles:** textiles claros, flores frescas y un aroma agradable.

CAPÍTULO 5

Fotos y anuncio

Las fotografías son el escaparate de tu casa. Deben hacerse con buena luz, con la vivienda preparada y con un equipo adecuado. El anuncio debe contar cómo se vive en la casa, no solo enumerar metros y habitaciones.

- Reportaje fotográfico profesional y, si conviene, home staging virtual o tour 360º.
- Texto pensado para el comprador ideal: familias, inversores, compradores de fuera...
- Difusión en los principales portales, redes sociales y red de contactos.

CAPÍTULO 6

Visitas y negociación

Las visitas deben estar filtradas: es mejor enseñar la casa a pocas personas con interés real y capacidad de compra que a muchas curiosas.

- Comprueba que el comprador tiene financiación o ahorro suficiente.
- Durante la visita, deja que el comprador recorra la casa con tranquilidad.
- Ante una oferta, valora también el plazo, la forma de pago y las condiciones, no solo el precio.
- Pon por escrito todo lo acordado.

CAPÍTULO 7

Arras, notaría y gastos del vendedor

Cuando hay acuerdo, se suele firmar un contrato de arras, en el que el comprador entrega una señal. Las más habituales son las penitenciales (art. 1454 del Código Civil): si el comprador desiste, pierde la señal; si desiste el vendedor, la devuelve duplicada.

Como vendedor, ten en cuenta estos gastos e impuestos:

- **Plusvalía municipal** (IIVTNU): la paga el vendedor. Si vendes por menos de lo que compraste, no hay incremento y no se paga.
- **IRPF:** la ganancia patrimonial tributa en tu declaración de la renta. Existen supuestos de exención, como la reinversión en vivienda habitual o la venta de la vivienda habitual por mayores de 65 años.
- **Cancelación de la hipoteca**, si la hay, y su cancelación registral.
- **Certificado energético** y honorarios de la agencia.

Cada caso tiene sus particularidades fiscales. Te recomiendo consultar tu situación concreta antes de firmar.

¿Te acompaño en la venta de tu casa?

Te ofrezco una **valoración profesional gratuita y sin compromiso**, revisión jurídica de la documentación, home staging y una estrategia de venta cuidada de principio a fin.

Teléfono y WhatsApp: 638 587 097
Correo: evamarias.alonso@gmail.com
Oficina: Calle María la Judía, 16, Portal 2, Bajo 3 · Córdoba
Instagram: @casasconalmahogaresconcorazon



Más calma y más alma

Información general y orientativa, actualizada a octubre de 2026. No sustituye al asesoramiento personalizado.