



Cómo vender **tu casa BIEN**

LA GUÍA HONESTA PARA PROPIETARIOS

Vender mejor, en menos tiempo y sin sustos legales.

Todo lo que de verdad importa antes de poner el cartel, explicado por quien lo hace cada día.



CON EL RESPALDO LEGAL DE **AYDESA ABOGADOS**

Vender una casa parece sencillo. No lo es.

Poner un cartel y esperar es fácil. Vender bien —al mejor precio, en el menor tiempo y sin que aparezca un problema seis meses después— es otra cosa.



Entre medias hay documentación que reunir, un precio que acertar, una casa que preparar, unas fotos que enamoran (o espantan), un anuncio que convierte, visitas que filtrar, una negociación que sostener y, al final, unas arras y una firma donde se juega todo el dinero de la operación.

Hemos escrito esta guía para darte el mapa completo. Léela y sabrás exactamente qué se hace, en qué orden y dónde están las trampas.

LA DIFERENCIA GACASA

Gacasa está respaldada por Aydesa Abogados, un despacho de abogados especializado. Cada operación cuenta con revisión jurídica: cargas, limitaciones, herencias, redacción de contratos de arras, impuestos y firma. Porque vender una casa no consiste solo en encontrar comprador. También consiste en llegar a la firma con todo bien atado.



El mapa de una venta segura

01

Antes del cartel: prepara la operación

Documentación, Catastro, Registro, derechos preferentes y cargas.

02

El precio correcto (no el que te gustaría)

Cómo valorar y leer el mercado.

03

Preparar la casa para enamorar

Percepción, luz, orden y pequeños cambios.

04

Fotografía que vende

La primera visita sucede en la pantalla.

05

El anuncio y los portales

Beneficios, estilo de vida y visibilidad.

06

Visitas y negociación

Filtrar, enseñar y sostener una oferta.

07

La firma segura

Arras, impuestos, contratos y notaría.

VENDER BIEN ES MÁS QUE VENDER.

Gacasa une la parte inmobiliaria de la operación con el respaldo jurídico de Aydesa Abogados.

Antes del cartel: prepara la operación

La mayoría de los problemas de una venta no aparecen al vender: estaban dormidos en los papeles.



LA DOCUMENTACIÓN QUE VAS A NECESITAR

- 01 Nota simple actualizada del Registro de la Propiedad (titularidad y cargas).
- 02 Certificado de eficiencia energética — obligatorio para poder anunciar.
- 03 Cédula de habitabilidad o licencia de primera ocupación (según comunidad autónoma).
- 04 Últimos recibos de IBI, comunidad y suministros.
- 05 Certificado de deuda pendiente si hay hipoteca, y estado de la comunidad.
- 06 Estatutos y actas de la comunidad de propietarios.
- 07 ITE / IEE cuando el inmueble tenga la antigüedad que la exige.

APUNTE LEGAL · AYDESA ABOGADOS — Revisarlo antes no es burocracia, es protección.



El precio correcto (no el que te gustaría)

El precio es la decisión que más dinero mueve de toda la operación. Ni el recuerdo de lo que pagaste, ni lo que necesitas, ni lo que pide el vecino: el mercado tiene la última palabra.

LO QUE NECESITAS
LO QUE TE GUSTARÍA
LO QUE PUEDE PAGAR EL
MERCADO

EL OBJETIVO

Encontrar el precio que maximiza el interés sin regalar valor.

Si pasan las primeras semanas y no llegan visitas, hay que revisar el precio, las fotografías, el anuncio y el posicionamiento. El mercado está dando información: hay que saber leerla.



“Una casa sobrevalorada no se vende cara: se quema y acaba vendiéndose por menos.”

Preparar la casa para enamorar



El comprador no compra metros: compra una vida imaginándose dentro.

- 01 Despersonaliza — fuera fotos familiares, imanes y objetos personales.
- 02 Ordena y aligera — menos muebles, más sensación de amplitud. Vaciar es revalorizar.
- 03 Luz, mucha luz — sube persianas, limpia cristales, cambia bombillas frías por cálidas.
- 04 Repara lo pequeño — un grifo que gotea o una persiana atascada restan confianza.
- 05 Neutraliza — paredes en blanco roto, textiles en lino y tonos arena.

Una casa preparada puede venderse antes, defender mejor su precio y generar menos margen para el regateo.

La primera visita es la foto.



La mayoría de los compradores empieza por internet. Tu primera visita no es en persona: es la miniatura del anuncio. Si esa foto no para el scroll, no habrá visita.

LO QUE SEPARA UNA FOTO PROFESIONAL

- ☐ Perspectiva y verticales rectas
- ☐ Luz natural bien tratada
- ☐ Orden absoluto en cuadro
- ☐ Una foto de portada irresistible
- ☐ Recorrido lógico

“Fotos malas no ahorran dinero: espantan justo a los compradores dispuestos a pagar más.”

Cada vez más operaciones se aceleran con vídeo y tour virtual: el comprador ya llega convencido a la visita, y filtra a los que no encajan sin desgastar tu casa con visitas vacías.

Publicar no es vender.



Idealista es el escaparate de referencia. Pero un anuncio que solo enumera metros compite por precio; uno que vende una vida, convierte.

CONVIERTE

Beneficios antes que características.
Estilo de vida.
Datos claros.
Título con gancho.
Transparencia.

SE PIERDE

Metros.
Habitaciones.
"Excelente oportunidad".
Texto genérico.
Exageraciones.

El precio de salida también es marketing: situarlo estratégicamente dentro de los tramos de búsqueda habituales puede aumentar considerablemente la visibilidad del anuncio.

LA DIFERENCIA GACASA

No solo redactamos el anuncio: lo posicionamos, lo promocionamos y lo llevamos a la base de compradores que ya está buscando lo que tú vendes. Tu casa no espera al comprador; sale a buscarlo.

La visita no es el final.



Las visitas son la parte más agotadora y delicada de vender por tu cuenta: agenda, desconocidos en casa, curiosos que no comprarán y ofertas que hay que saber leer.

ENSEÑAR BIEN

Filtra antes de abrir la puerta.
Casa impecable y luminosa.
Deja espacio.
Cuida la seguridad.

NEGOCIAR SIN PERDER

No respondas en caliente.
Conoce tu suelo.
Verifica solvencia.

“Vender tu propia casa tiene un problema: el vínculo emocional casi siempre juega en tu contra en la negociación.”

La firma **segura**.



DEL “SÍ” A LAS LLAVES

Del “sí, la compro” a las llaves hay un camino lleno de plazos, contratos e impuestos. Aquí es donde una venta perfecta puede convertirse en un problema caro. Y donde más valen unos buenos abogados.

EL PUNTO CRÍTICO

Unas arras mal redactadas pueden convertir una operación aparentemente sencilla en un conflicto costoso. Por eso, antes de firmar, las condiciones deben estar claras y revisadas jurídicamente.

APUNTE LEGAL · AYDESA

En Gacasa, las operaciones cuentan con el respaldo de Aydesa Abogados para revisar la documentación y redactar un contrato específico para cada venta.

“La venta no termina cuando alguien dice que sí. Termina cuando la firma es segura.”



Los 7 errores que dejan una casa sin vender

- 01** Salir con un precio “por probar”. Se quema el anuncio y se acaba vendiendo por menos.
- 02** Fotos hechas con el móvil, a oscuras y con la casa desordenada.
- 03** Enseñar la casa sin prepararla: personal, apagada, con cosas por medio.
- 04** No tener la documentación lista y frenar la venta justo cuando llega el comprador.
- 05** Negociar en caliente y con el corazón en lugar de con la cabeza.
- 06** Reservar sin verificar que el comprador tiene la financiación resuelta.
- 07** Firmar unas arras sin revisión legal. El error más caro de todos.

No es suerte: es método, oficio y un despacho de abogados revisando cada paso.



Tu casa, lista para vender.

DOCUMENTACIÓN

- ☐ Nota simple actualizada
- ☐ Concordancia entre Registro y Catastro
- ☐ Certificado de eficiencia energética
- ☐ Cédula / licencia de ocupación
- ☐ IBI, comunidad y suministros
- ☐ Deuda hipotecaria
- ☐ Estatutos y actas
- ☐ ITE / IEE si corresponde

LA CASA

- ☐ Despersonalizada y ordenada
- ☐ Pequeñas reparaciones resueltas
- ☐ Luz cuidada
- ☐ Home staging valorado

LA SALIDA AL MERCADO

- ☐ Valoración con datos de cierre
- ☐ Fotografía profesional
- ☐ Anuncio orientado a beneficios
- ☐ Plan de visitas y negociación
- ☐ Arras y firma con revisión legal

Ya sabes todo lo que implica vender bien. También sabes dónde están las trampas. La buena noticia: puedes tener a un equipo que se ocupe de cada paso —y de que la firma sea segura.

**CON GACASA TE ENCARGAS DE MUDARTE.
DE LO DEMÁS, NOSOTROS.**

Valoración real · preparación de la vivienda · fotografía · anuncio · visitas · negociación · respaldo jurídico de Aydesa abogados.

621 44 35 09 · maria@gacasa.es · www.gacasa.es