

RUMBO MARÍTIMA

Carta de Rumbo

Cada vivienda necesita su propio rumbo.



Grupo Marítima · Soluciones que construyen patrimonio

Apartamento en Estepona centro

5 de septiembre de 2026 · DEMO-RUMBO-026

Esta carta le ayuda a ordenar una decisión importante: qué conviene preparar, qué opciones tiene y cuál sería el siguiente paso para vender con una estrategia pensada para su vivienda.

Poner el viento a favor de la venta.

EJEMPLO FICTICIO

La vivienda, las personas, las cifras y las conclusiones de este ejemplo son inventadas. Las imágenes son ilustrativas y no representan una propiedad analizada.

02 Punto de partida

Nos han contado que están valorando vender para mudarse a una vivienda más pequeña. Su prioridad es saber cuánto podrían conservar después de los costes y evitar una reforma que retrase innecesariamente la venta.

Su horizonte. Les gustaría decidir en un plazo de tres a seis meses. La vivienda aún no está anunciada.

Una decisión compartida. Dos copropietarios deben acordar el precio, la preparación y el calendario. Esta declaración es ficticia y no acredita titularidad.

03 La propiedad



Imagen de inspiración creada con IA · No representa la vivienda analizada.

Característica	Lo declarado	Característica	Lo declarado
Zona	Estepona centro	Tipo	Piso o apartamento
Superficie	105 m² aproximados	Dormitorios	3 dormitorios
Estado	Buen estado por actualizar	Uso	Uso propio de la familia

Lo que nos han indicado. Terraza de unos 14 m², ascensor y plaza de garaje. No se han visitado ni comprobado; todos estos datos son ficticios.

Por confirmar. Superficie útil y construida, anexos, distribución, orientación, estado de instalaciones y correspondencia con escritura y Registro.

En esta carta, “declarado” identifica lo que nos comunica el propietario; “verificado”, lo contrastado con una fuente identificada; e “hipótesis”, lo que todavía debemos comprobar.

04 Posición en el mercado

La primera pregunta es con qué otras viviendas se compararía esta propiedad. En este ejemplo aún no hay una revisión de mercado: la zona, la demanda y los perfiles siguientes son hipótesis ficticias para mostrar cómo se leería la carta.

Contexto de la zona. Se simula un entorno céntrico con servicios a pie. La accesibilidad, el ruido y la distancia real a los puntos de interés tendrían que comprobarse.

Demanda y comprador probable. Como hipótesis, una familia que necesite tres dormitorios o un comprador de segunda residencia podrían encajar. El idioma o la nacionalidad no permiten dar por probado ese interés.

Oferta competidora. Habría que comparar viviendas equivalentes por ubicación, superficie, terraza, garaje y estado. No se han consultado anuncios, operaciones cerradas ni cifras actuales.

Fuente consultada	Revisión	Qué permite afirmar
Ninguna fuente externa real	05/09/2026 · maqueta	No acredita precio ni demanda
Guion del caso ficticio	05/09/2026 · ficticio	Solo describe el supuesto

05 Lo que puede jugar a su favor

Una vivienda fácil de entender. La distribución de tres dormitorios, la terraza y el garaje podrían ser argumentos útiles si se confirman en la visita y en la documentación.

Una presentación cuidada. La luz, el orden y una puesta al día selectiva podrían ayudar a que el comprador aprecie los espacios. Primero habría que comprobar el estado real.

La ubicación y la demanda. El entorno céntrico podría encajar con compradores que prioricen servicios a pie. La demanda existente y la posible mejora comercial siguen pendientes de contraste.

Una fortaleza solo se incorpora a la comercialización cuando puede explicarse y comprobarse. Esta revisión no produce una valoración automática ni fija un precio definitivo.



Imagen de inspiración creada con IA · El estado, las vistas y los anexos de cada vivienda deben comprobarse.

06 Aspectos que conviene revisar

Antes de fijar una salida, revisaríamos el precio con comparables y el estado mediante visita. Faltan escritura y nota simple para comprobar titularidad y cargas; el uso propio también debe confirmarse. Gastos, impuestos y calendario se acordarán con los dos copropietarios.

La revisión jurídica o fiscal que resulte necesaria se realizará antes de convertir estos puntos en conclusiones.

07 Tres posibles rumbos

La mejor opción será la que encaje con sus objetivos y con los números que podamos sostener. Estos escenarios permiten comparar el esfuerzo y las incertidumbres de cada camino.

Qué comparamos	A Vender como está	B Preparar antes	C Esperar y revisar
Ventajas	Menor desembolso y preparación breve.	Mejor presentación y menos objeciones visibles.	Tiempo para acordar objetivos y reunir documentos.
Inconvenientes	El comprador puede descontar las mejoras.	Exige inversión y coordinación antes de publicar.	Mantiene gastos y aplaza la disponibilidad del dinero.
Inversión	1.500 a 2.500 € para preparación básica.	12.000 a 20.000 € para actualización ligera.	0 a 1.000 € en mantenimiento; tenencia aparte.
Plazo	8 a 12 semanas desde publicación.	3 a 5 meses, incluida preparación.	Revisión a los 6 meses; venta posterior sin estimar.
Riesgos	Objeciones o ajustes si precio y estado no encajan.	Sobrecostos o mejoras cuyo coste no se recupere.	Cambios en demanda, financiación o necesidades.
Falta evaluar	Visita, comparables y disponibilidad de visitas.	Alcance, presupuestos, permisos y retorno probable.	Gastos de tenencia, motivo de espera y mercado.

Todos los importes y plazos de esta comparación son ficticios. No son presupuestos, previsiones de mercado ni compromisos de venta.

Qué nos permitirá elegir

La visita y un presupuesto comparable permitirían estudiar si preparar la vivienda compensa frente a venderla como está. Si el esfuerzo no encaja con sus prioridades, revisaríamos el Rumbo A o fijaríamos una fecha para volver a decidir.

08 Resultado económico orientativo

Lo importante es cuánto podría quedar disponible después de vender. Para verlo con claridad, separamos el precio de trabajo, los costes conocidos y las partidas que aún no podemos calcular.

SUPUESTO FICTICIO · RUMBO B

289.665 € a 321.757,50 €

Posible neto antes de impuestos, descontando la preparación simulada.

Concepto	Extremo inferior	Extremo superior
Precio de trabajo	450.000 €	475.000 €
Hipoteca conocida en el supuesto	-120.000 €	-120.000 €
Honorarios simulados	-16.335 €	-17.242,50 €
Otros gastos simulados	-4.000 €	-4.000 €
Preparación del Rumbo B	-20.000 €	-12.000 €
Impuestos pendientes de calcular	No calculados	No calculados
Posible neto antes de impuestos	289.665 €	321.757,50 €

Qué incluye este ejemplo

El extremo inferior combina el menor precio con el mayor coste de preparación. El superior combina el mayor precio con el menor coste. El rango no procede de comparables y no se propone como precio de salida.

Los honorarios usan una hipótesis aritmética del 3 % sobre el precio y un 21 % añadido a ese importe: $450.000 \times 0,03 \times 1,21 = 16.335 \text{ €}$; $475.000 \times 0,03 \times 1,21 = 17.242,50 \text{ €}$. No representa una tarifa de Grupo Marítima ni valida el tratamiento fiscal aplicable.

El neto resta precio menos hipoteca, honorarios, otros gastos y preparación. Excluye impuestos y partidas no identificadas. Los 4.000 € son un supuesto global sin detalle validado y no incluyen la preparación, que se resta una sola vez.

Sin descontar preparación, el subtotal sería 309.665 € a 333.757,50 €, también antes de impuestos. El saldo hipotecario, cargas, gastos y fiscalidad requieren documentación individual.

Ninguna cifra de esta página constituye una tasación oficial o un cálculo fiscal definitivo.

09 Rumbo recomendado

Estudiaríamos una preparación ligera antes de publicar.

En este caso ficticio, el Rumbo B merece una revisión porque la familia dispone de varios meses y quiere mejorar la presentación. Solo tendría sentido si la visita y los presupuestos permiten justificar el gasto; por ahora no aconsejamos aprobar una reforma.

La preparación. Revisar pintura, iluminación, orden de los espacios y pequeñas reparaciones; después, fotografía profesional y un plano que explique la distribución.

El posicionamiento. Contrastar con viviendas comparables y acordar un precio de salida argumentado. El rango ficticio de la página anterior no sirve para fijarlo.

La comercialización. Preparar materiales en español e inglés, ordenar las visitas y revisar consultas y objeciones con el asesor. Ajustar la estrategia a partir de esa respuesta.

Para poder recomendarlo. Confirmar los objetivos de ambos propietarios, visitar la vivienda y revisar documentos, comparables y presupuestos. La decisión de avanzar seguirá siendo suya.

Recomendación preliminar pendiente de visita, documentación y revisión humana.

10 Documentación necesaria

Le pediremos lo necesario según avance el caso. Esta es la documentación que podríamos revisar después; no es preciso reunirla toda para mantener la primera conversación.

Documento	Para qué lo revisaremos
Nota simple y escritura	Titularidad, descripción, anexos y cargas.
IBI y certificado de comunidad	Datos del inmueble, cuotas y posibles deudas.
Certificado energético	Disponibilidad, vigencia y necesidad según el caso.
Información hipotecaria	Saldo pendiente y costes de cancelación a confirmar.
Documentación adicional	Arrendamiento, herencia, representación o incidencias, si proceden.

En el ejemplo no se ha recibido documentación real.

11 Próximo paso

Hablemos de su vivienda antes de decidir cómo venderla.

Una conversación nos permitirá confirmar qué es importante para usted y resolver las dudas que deja esta primera lectura. Desde ahí, podremos acordar qué merece la pena comprobar y en qué orden.

- 01 **Conversación inicial** Confirmar objetivos, participantes y calendario.
- 02 **Visita a la propiedad** Ver el estado, los espacios y los detalles que pueden influir en la venta.
- 03 **Revisión documental** Resolver los puntos pendientes que afectan a la estrategia y a los números.
- 04 **Propuesta de estrategia** Acordar preparación, posicionamiento y forma de comercializar.
- 05 **Decisión del propietario** Elegir si desea avanzar y en qué condiciones.



Imagen de inspiración creada con IA · No representa la vivienda analizada.

12 Aviso final

La Carta de Rumbo ofrece una orientación comercial preliminar. No constituye una tasación oficial, asesoramiento jurídico ni un cálculo fiscal definitivo. Las conclusiones dependen de la información disponible y quedan sujetas a visita, documentación y revisión humana. No garantiza precio, plazo ni resultado de venta.

Grupo Marítima

Soluciones que construyen patrimonio

gestion@grupomaritima.es · 951 531 537