

EDIFICIS GIRONA

Especialistes en compra i venda d'edificis · Costa Brava

GUIA PRÀCTICA 2025

COM VENDRE UN EDIFICI A GIRONA

SENSE PERDRE DINERS

Els 7 errors més cars · Fiscalitat real ·

Timing de mercat · Negociació amb inversors



Elaborat per:

EdificisGirona.com · Backed by Immo Somnis

+34 686 483 400 · Roses, Costa Brava, Girona

CONTINGUTS

INTRODUCCIÓ	Per qué la majoria dels propietaris veuen malament	3
CAPÍTOL 1	Els 7 errors que costen diners	4
CAPÍTOL 2	Fiscalitat: el que t'estalviaràs si ho fas bé	6
CAPÍTOL 3	Timing de mercat a la Costa Brava	8
CAPÍTOL 4	Com negociar amb inversors professionals	10
CAPÍTOL 5	El procés complet pas a pas	12
CAPÍTOL 6	Checklist final del propietari	14
CONCLUSIÓ	El teu pròxim pas	15

CAPÍTOL

Introducció

Per qué la majoria dels propietaris d'edificis no obtenen el preu que mereixen

Tens un edifici a Girona, a Roses, Figueres o a la Costa Brava. Potser és una herència, potser és una inversió que ja no et rendeix com esperaves, potser simplement vols liquidar i passar a una altra cosa. Sigui quin sigui el motiu, el que és segur és que una operació mal gestionada pot costar-te entre el 15% i el 30% del valor real del teu actiu.

Aquesta guia la hem elaborat des de l'experiència directa en el mercat d'edificis de la província de Girona. No és teoria: és el destil·lat de les operacions que hem vist funcionar bé i, sobretot, de les que hem vist sortir malament per errors evitables.

El mercat d'edificis no és el mercat de pisos. Les regles, els compradors, la fiscalitat i la negociació són completament diferents. Si apliques la lògica del pis unifamiliar a la venda d'un edifici, pagaràs un cost alt per aprendre-ho.

Què trobaràs en aquesta guia:

- Els 7 errors més comuns (i els seus costos reals en euros)
- La fiscalitat actualitzada per a transmissions d'edificis a Catalunya
- Com llegir el timing del mercat de la Costa Brava
- Tàctiques de negociació quan l'altre costat és un inversor professional
- El procés complet pas a pas, des de la valoració fins a la notaria
- Un checklist final per no oblidar res

CAPÍTOL 1

Els 7 Errors que Costen Dineros

El que fan malament la majoria de propietaris i com evitar-ho

En el mercat d'edificis, els errors no es mesuren en molèsties sinó en euros. Aquí tens els set errors que veiem repetidament i el seu cost real aproximat.

Error #1 Posar el preu massa alt des del primer dia

El propietari demana un preu aspiracional basat en càlculs propis o en referències poc comparables. L'actiu queda mesos al mercat sense ofertes. Els inversors el marquen com "problema" i quan finalment es redueix el preu, la percepció negativa ja fa mal.

Cost habitual: Fins a un 12% de reducció forçada sobre el preu inicial + mesos de costos de manteniment

Solució: Fer una valoració independent rigorosa abans de decidir el preu de sortida. Comparar edificis realment similars, no pisos aïllats.

Error #2 Publicar-ho als portals generalistes

Idealista o Fotocasa no estan pensats per a operacions d'edificis en bloc. El perfil de comprador que busca edificis per invertir no utilitza habitualment aquests portals per a operacions d'aquesta dimensió. El resultat: moltes visites inútils i poca demanda qualificada.

Cost habitual: Pèrdua de 3 a 8 mesos de temps + desgast de la propietat

Solució: Treballar amb una xarxa especialitzada d'inversors off-market que busquen exactament el que tu tens.

Error #3 No tenir la documentació preparada

Un inversor professional pren decisions ràpides. Si quan fa la proposta no pots aportar l'ITE, els títols de propietat, els contractes de lloguer vigents o la certificació energètica, la operació es refreda o cau.

Cost habitual: Pèrdua de l'operació o reducció del preu per "inseguretat jurídica percebuda"

Solució: Preparar el dossier documental complet ABANS de sortir al mercat.

Error #4 Ignorar la situació dels inquilins

Edificis amb inquilins sota contractes antics (LAU anterior), rendes de protecció oficial o situacions irregulars generen una percepció de risc que els inversors valoren negativament de forma desproporcionada.

Cost habitual: 10-20% de reducció sobre el valor de mercat de l'edifici lliure

Solució: Analitzar i si és possible regularitzar o negociar sortides voluntàries amb inquilins ABANS de valorar l'actiu.

Error #5 Negociar directament sense experiència

L'inversor arriba a la negociació habitualment amb molta més experiència en operacions d'aquest tipus. El propietari cedeix massa ràpid, accepta condicions poc favorables (terminis llargs, condicions suspensives excessives) o al contrari, es posa massa rígid i fa caure l'operació.

Cost habitual: Entre 5% i 15% del valor final + risc de ruptura de l'operació

Solució: Tenir un intermediari especialitzat que conegui les tàctiques inversores.

Error #6 No considerar la fiscalitat al calcular el net

Molts propietaris calculen el benefici sense tenir en compte IRPF, plusvàlua municipal, IVA (si aplica) o la possible reinversió. Quan reben la factura fiscal el net real és molt inferior al que esperaven.

Cost habitual: Fins a un 21-26% del guany patrimonial en IRPF + plusvàlua municipal

Solució: Consultar un assessor fiscal especialitzat ABANS de signar cap compromís. Veure Capítol 2 d'aquesta guia.

Error #7 Vendre en el pitjor moment del cicle

El mercat d'edificis a la Costa Brava té estacionalitat clara. Treure un actiu al mercat a l'agost o al gener, quan els inversors estan desconnectats, significa menys competència d'ofertes i menor preu final.

Cost habitual: 5-10% de diferència de preu respecte al moment òptim

Solució: Llegir el timing de mercat. Veure Capítol 3 d'aquesta guia.

fins -30%

Reducció mitjana per errors acumulats

1-3 mesos

Cost d'errors de documentació

+15-25K €

Estalvi amb assessorament previ

CAPÍTOL 2

Fiscalitat: El Que T'estalviaràs si Ho Fas Bé

IRPF, plusvàlua municipal, IVA i estratègies legals per optimitzar el net

Avís important: Aquesta secció és informativa i no substitueix l'assessorament fiscal professional. Les situacions individuals varien significativament. Consulta sempre un assessor fiscal abans de tancar qualsevol operació.

Els impostos principals que afecten la transmissió d'un edifici

Quan un particular transmet un edifici, les principals figures fiscals a tenir en compte son les següents:

2.1 — IRPF: Guany Patrimonial

La diferència entre el preu de venda i el preu d'adquisició (ajustat amb costos i millores) es tributa com a guany patrimonial a la base de l'estalvi de l'IRPF.

Tram de guany patrimonial	Tipus IRPF aplicable
Fins a 6.000 €	19%
De 6.000 a 50.000 €	21%
De 50.000 a 200.000 €	23%
De 200.000 a 300.000 €	27%
Més de 300.000 €	28%

Claus per reduir la base imposable legalment:

- Sumar totes les despeses d'adquisició: notaria, registre, impostos pagats al comprar.
- Incloure totes les inversions i millores documentades realitzades a l'edifici.
- Si l'immoble tenia amortitzacions (ha estat en lloguer), recalcular el valor net fiscal.
- En cas de transmissió per herència, el valor d'adquisició és el declarat en l'Impost de Successions.

2.2 — Plusvàlua Municipal (IIVTNU)

L'Impost sobre l'Increment del Valor dels Terrenys de Naturalesa Urbana (plusvàlua) el paga habitualment el venedor. Des de la reforma del 2021, existeixen dos mètodes de càlcul i es pot escollir el més favorable:

- **Mètode objectiu:** coeficients del municipi x valor cadastral del terreny
- **Mètode real:** increment real del valor del terreny (útil si ha pujat poc)
- Si el terreny no ha guanyat valor, **no hi ha obligació de pagar**

A Roses, Figueres i municipis de la Costa Brava, el valor cadastral del terreny sol ser significativament inferior al valor de mercat, cosa que redueix la plusvàlua real. Sol·licita sempre el càlcul als dos mètodes a l'ajuntament corresponent.

2.3 — IVA vs. ITP: Quan s'aplica cadascun

Aquí hi ha un punt de confusió habitual que pot tenir conseqüències importants:

Situació	Impost aplicable	Qui paga
Particular ven a particular	ITP (10% a Catalunya)	El comprador
Empresa/promotor ven 1a transmissió	IVA (10% habitatge / 21% altres)	El comprador
Empresa ven 2a transmissió (renúncia exempció)	IVA + AJD	Negociable
Venda d'empresa que conté l'immoble	Cap IVA/ITP sobre immoble	Possible optimització

2.4 — Estratègies fiscals habituals en operacions d'edificis

- **Reinversió en habitatge habitual:** Si el venedor és persona física i reinverteix el guany en el seu habitatge habitual, pot quedar exempta la part reinvertida.
- **Venda a través de societat:** Si el propietari és una SL, el guany tributa per Impost de Societats (IS) al 25%, que pot ser inferior a l'IRPF màxim del 28%.
- **Transmissió per parts:** En casos d'edificis de gran valor, pot convenir estructurar la transmissió en fases per repartir la càrrega fiscal entre exercicis.
- **Venda de les accions de la societat propietària:** Una estructura alternativa que pot eliminar l'ITP/IVA, tot i que requereix estudi previ.

fins 40K€+

Estalvi fiscal possible amb planificació

500-1.500€

Cost assessoria fiscal especialitzada

x20-40

ROI de l'assessoria fiscal

CAPÍTOL 3

Timing de Mercat a la Costa Brava

Quan vendre, quan esperar i com llegir els senyals del mercat local

El mercat immobiliari de la Costa Brava i la província de Girona té unes dinàmiques pròpies que el diferencien del mercat barceloní o de les grans capitals. Entendre aquests patrons pot marcar la diferència entre vendre bé o malament.

Estacionalitat de la demanda inversora

La demanda d'inversors en edificis a la Costa Brava segueix un patró força predictable:

Període	Demanda inversora	Comentari
Gener - Febrer	Baixa	Inversors en mode avaluació, poc capital compromentut
Març - Maig	Alta ★★★	El millor moment per treure actius al mercat
Juny - Juliol	Alta ★★	Bona activitat, però inversors comencen vacances
Agost	Molt baixa	Evitar totalment. Els inversors estan desconnectats
Setembre - Octubre	Alta ★★★	Segon millor moment de l'any post-estiu
Novembre - Desembre	Moderada	Tancament d'operacions obertes, poca cosa nova

Senyals que indiquen bon moment per vendre

- ✓ Tipus d'interès estables o a la baixa → el finançament de l'inversor millora
- ✓ Increment de preus de lloguer a la zona → millora la rendibilitat esperada
- ✓ Activitat creixent en sol·licituds de llicències de reforma a l'ajuntament
- ✓ Fluxos turístics forts a la Costa Brava → interès per actius de flex-living
- ✓ Poc oferta d'edificis equivalents al mercat → escassetat = poder de negociació

Senyals d'alerta: potser millor esperar

- ✗ Increment ràpid dels tipus d'interès → el finançament s'encareix
- ✗ Molts edificis similars al mercat simultàniament → excés d'oferta
- ✗ Canvis regulatoris sobre lloguers turístics anunciats però no resolts
- ✗ Eleccions municipals properes amb debat sobre habitatge → incertesa

La Costa Brava en el context català: avantatges

La demanda d'edificis a la Costa Brava té característiques diferencials respecte a la resta de Catalunya que juguen a favor del propietari venedor:

- **Demanda internacional:** Inversors francesos, alemanys, nòrdics i anglesos busquen activament actius a la Costa Brava per al mercat de vacances i flex-living.
- **Escassetat de sòl:** La regulació urbanística de la Costa Brava limita el creixement de nova construcció, cosa que revaloritza els edificis existents.
- **Creixement de Figueres i l'Alt Empordà:** L'activitat econòmica de la zona i la proximitat a la frontera francesa generem demanda d'edificis residencials i mixtos.
- **Roses com a mercat madur:** Alta ocupació turística estacional i demanda creixent de residència permanent de qualitat.

Recomanació pràctica: Llença el procés de venda entre febrer i març per estar actiu al mercat durant el pic de demanda de primavera (març-juny). Preparar la documentació al gener per no perdre temps valuós.

CAPÍTOL 4

Com Negociar amb Inversors Professionals

Entendre la seva lògica és la meitat de la negociació

L'inversor d'edificis rarament és una persona impulsiva. Sol ser algú amb experiència, amb accés a dades de mercat i amb assessors legals i financers al seu costat. Entendre com pensa és la clau per negociar en igualtat de condicions.

Com pensa i calcul·la un inversor professional

El primer que fa un inversor quan analitza un edifici és calcular la **rendibilitat bruta** i la **TIR (Taxa Interna de Retorn)** de l'operació. No compra per sentiment: compra per números.

Mètrica	Com es calcula	Context Costa Brava
Rendibilitat bruta	$Renda\ anual \div Preu\ compra$	5-7% és el rang objectiu a Costa Brava
Rendibilitat neta	$Renda\ neta\ de\ despeses \div Preu$	El que realment li importa
TIR (a 10 anys)	Retorn total incl. revaloriz.	Per a edificis de reforma: 12-18% anual
Preu €/m ²	Comparació amb mercat	Referència per a negociació
Capex estimat	Cost de reforma prevista	El deduirà sempre del preu ofert

Tàctiques de negociació que utilitzen els inversors

- **L'oferta baixa inicial:** Comencen amb una oferta que pot ser un 20-30% per sota del preu demanat. No és una ofensa, és una tàctica per calibrar el marge. No et prenguis la primera oferta com a definitiva.
- **L'argument del Capex:** "He calculat que necessita 150.000€ de reforma." Sempre sobreestimen els costos de reforma per justificar una reducció del preu. Prepara un pressupost d'obra propi com a contraargument.
- **La condició suspensiva llarga:** Demanen períodes de due diligence de 60-90 dies amb opció de sortida. Durant aquest temps, el propietari no pot ensenyar l'actiu a altres. Limita el temps a 30 dies màxim.
- **El soci extern inexistent:** Tàctica de dilació: no et comprometes i crees pressió temporal inversa. Dona un termini de resposta clar i compleix-lo.
- **L'urgència artificial:** "Tinc una altra operació que tanca la setmana que ve." Si és la teva prioritat, no t'acceleris per la pressió d'altri.

Les teves palances de negociació com a propietari

- ✓ Documentació perfecta i actualitzada: redueix la percepció de risc
- ✓ Edifici llest per tancar: sense problemes de títols, sense derrames pendents
- ✓ Escassetat: si no hi ha molts edificis comparables, el preu no es pot basar en competència
- ✓ Demanda paralela: si tens més d'un inversor interessat, usa-ho. Ells ho farien.
- ✓ Pagament al comptat vs. finançat: un comprador en efectiu és un actiu, cobra una prima

La millor posició negociadora és no necessitar vendre avui. Si pots aguantar 3-6 mesos, tens molt més poder que un propietari que necessita tancar el mes que ve. Prepara les finances per tenir aquesta paciència estratègica.

Estructura d'una bona contraoferta

Quan rebis una oferta per sota del que esperes, una bona contraoferta és:

1. Agrair l'oferta sense mostrar urgència ni decepció
2. Presentar la valoració independent (si la tens) com a base objectiva
3. Oferir alguna concessió de valor baix per a tu però alt per a ells (p.ex: termini de signatura flexible, aportació de documentació extra, garantia de desocupació parcial)
4. Fixar un termini clar per a la resposta: màxim 5-7 dies hàbils
5. Si no responen en el termini, continua activament ensenyant l'actiu a altres

CAPÍTOL 5

El Procés Complet Pas a Pas

Des que decideixes vendre fins que cobres

6-10 setmanes

Durada mitjana d'una operació ben gestionada

6-18 mesos

Durada sense assessorament especialitzat

+12 documents

Documentació a preparar

Pas 1 Decisió i preparació interna

1-2 setmanes

- ◆ Definir el preu objectiu i el preu mínim acceptable
- ◆ Parlar amb un assessor fiscal per entendre el net real
- ◆ Revisar la situació registral de l'immoble (Registre de la Propietat)
- ◆ Comprovar que no hi ha càrregues pendents (hipoteques, embargaments)
- ◆ Revisar els contractes de lloguer vigents i la situació de cada inquilí

Pas 2 Dossier documental complet

1-2 setmanes

- ◆ Nota simple actualitzada del Registre de la Propietat
- ◆ Títol de propietat (escriptura de compravenda o d'herència)
- ◆ Certificat cadastral actualitzat
- ◆ ITE (Inspecció Tècnica d'Edificis) si és obligatoria per l'edat de l'edifici
- ◆ Certificat d'eficiència energètica en vigor
- ◆ Últims rebuts del IBI al dia
- ◆ Plànols de l'edifici (si existeixen)
- ◆ Contractes de lloguer vigents i certificat de rendes
- ◆ Justificant de l'últim pagament de la comunitat de propietaris (si aplica)
- ◆ Pressupost d'obres o informe d'estat de conservació (opcional però recomanable)

Pas 3 Valoració i estratègia de preu

3-5 dies

- ◆ Valoració comparativa de mercat amb edificis realment equivalents
- ◆ Anàlisi de rendibilitat bruta i neta per al perfil d'inversor objectiu
- ◆ Definir el rang de preu: sortida, objectiu i mínim no negociable
- ◆ Decidir si es fa pública (portals) o off-market (xarxa d'inversors privada)

Pas 4 Presentació als inversors

2-4 setmanes

- ◆ Preparar un dossier executiu de l'edifici (1-2 pàgines: fotos, dades, rendibilitat)
- ◆ Presentar a la xarxa d'inversors qualificats
- ◆ Gestionar les visites amb inversors pre-qualificats (amb prova de fons)
- ◆ Recopilar totes les ofertes en un document de seguiment

Pas 5 **Negociació i acord**1-2 setm
anes

- ◆ Avaluar cada oferta: preu, terminis, condicions suspensives, forma de pagament
- ◆ Negociar fins arribar a l'acord final (veure Capítol 4)
- ◆ Signar un document d'intencions o arres si s'escau
- ◆ Acordar el termini de due diligence (recomanem 20-30 dies màxim)

Pas 6 **Due Diligence i tancament**3-6 setm
anes

- ◆ L'inversor revisa tota la documentació aportada
- ◆ Possibles sol·licituds d'informació addicional: respondre ràpid
- ◆ Resolució de qualsevol incidència documental o registral
- ◆ Preparació de l'escriptura per part del notari
- ◆ Firma davant notari + lliurament de claus + cobrament

CAPÍTOL 6

Checklist Final del Propietari

Tot el que has de tenir preparat abans de sortir al mercat

DOCUMENTACIÓ JURÍDICA

- Nota simple registral actualitzada (màxim 3 mesos)
- Escritura de propietat original o còpia autèntica
- Certificat cadastral de tots els elements de l'edifici
- Verificació que no hi ha càrregues, hipoteques ni embargaments actius
- Testament / declaració d'hereus (si és una herència)

SITUACIÓ TÈCNICA

- ITE (Inspecció Tècnica d'Edificis) vigent — obligatoria per edificis >50 anys
- Certificat d'eficiència energètica en vigor (màxim 10 anys)
- Plànols actualitzats o aixecament de plànols si no n'hi ha
- Informe d'estat de conservació general (recomanable)
- Relació de reformes i millores realitzades amb documentació

SITUACIÓ ARRENDATÀCIA

- Còpia de tots els contractes de lloguer vigents
- Certificat de rendes pagades dels últims 12 mesos
- Confirmació de dipòsits de fiança dipositats a INCASÒL
- Informació sobre qualsevol incidència amb inquilins
- Identificació de quins habitatges/locals estan lliures

SITUACIÓ FISCAL I ECONÒMICA

- Últims 3 rebuts de l'IBI pagats i al dia
- Certificat de l'Agència Tributària de no tenir deutes (opcional però recomanable)
- Simulació de la plusvàlua municipal als dos mètodes
- Simulació de l'IRPF/IS sobre el guany patrimonial esperat
- Consulta fiscal feta: estratègia d'optimització definida

ESTRATÈGIA DE VENDA

- Preu de sortida definit amb justificació de mercat
- Preu mínim no negociable definit (confidencial)
- Decisió: mercat públic o off-market
- Intermediari o xarxa d'inversors identificada
- Dossier executiu de l'edifici preparat (2 pàgines: fotos, dades, rendibilitat)

CAPÍTOL

El Teu Pròxim Pas

Com podem ajudar-te a vendre l'edifici al millor preu

Si has arribat fins aquí, ja tens una visió molt més clara del que suposa vendre un edifici de forma professional. Però el coneixement sense acció no canvia res.

A EdificisGirona.com ens dediquem exclusivament a connectar propietaris d'edificis de la província de Girona amb inversors reals, qualificats i amb capacitat de compra immediata. No publiquem als portals generalistes. Operem amb discreció i amb un network privat d'inversors que busquen exactament el que tu tens.

El que fem per tu:

- ✓ **Valoració gratuïta de l'edifici** en 48 hores
- ✓ **Dossier documental complet** preparat sense cost addicional
- ✓ **Presentació a inversors qualificats** del nostre network privat
- ✓ **Assessorament en la negociació** amb inversors professionals
- ✓ **Coordinació legal i notarial** fins al tancament

Valora el teu edifici ara — Gratis i sense compromís

+34 686 483 400 · edificisgirona.com

O escriu-nos directament per WhatsApp i et responem en menys d'1 hora.

Guia elaborada per EdificisGirona.com · Backed by Immo Somnis · Roses, Costa Brava, Girona · 2025. Aquesta guia té caràcter informatiu. Les dades fiscals poden variar. Consulta sempre un professional per a la teva situació concreta.