

Guía Práctica Para Vender Tu Piso Alquilado

SIN COMPLICACIONES



A man with dark hair, wearing a blue and white checkered shirt, is seen from the side, looking out of a window. His right hand is resting on the wooden frame of the window. The room behind him is a bright, modern living space with a light-colored sofa, a small round coffee table with two green cups, and a white sideboard with a potted plant. The lighting is warm and natural, suggesting daytime.

Guía práctica para vender tu piso alquilado sin complicaciones

Vender una vivienda con inquilinos no es lo mismo que vender una vivienda vacía. Y aunque pueda parecer más complicado, con la información adecuada y el acompañamiento de profesionales que conocen este tipo de operaciones, es un proceso mucho más sencillo de lo que imaginas. **Aquí te contamos cómo hacerlo paso a paso**, de forma clara, cercana y sin sorpresas innecesarias.



1.

Revisa el contrato de alquiler

Antes de iniciar cualquier trámite, tienes que saber muy bien qué has firmado con tu inquilino. **Revisa el contrato de arrendamiento con calma.** ¿Cuánto tiempo queda? ¿Hay cláusulas especiales que puedan afectar la venta? ¿Está inscrito en el Registro de la Propiedad? Esta información es fundamental para definir qué tipo de comprador puede estar interesado y qué limitaciones legales podrían surgir. Un pequeño detalle en el contrato puede cambiar totalmente el escenario.

2.

Conoce los derechos del inquilino

La ley protege al inquilino, y tú como propietario debes actuar en consecuencia. Aunque el inmueble se venda, el inquilino tiene derecho a permanecer hasta que finalice su contrato. Además, tiene el llamado "**derecho de tanteo**", lo que significa que **puede igualar la oferta del comprador y quedarse con el piso**. Esto no debería preocuparte si haces las cosas bien. Lo importante es seguir el proceso legal de forma ordenada y profesional.

Pasos para informar al inquilino correctamente:

- ☑ **Redacta** una carta con los datos de la venta: precio, condiciones y comprador.
- ☑ **Notifica oficialmente** mediante burofax o acta notarial.
- ☑ **Espera 30 días naturales** para ver si ejerce su derecho.
- ☑ Si no lo hace, **puedes continuar la venta** con otro comprador sin problemas.

3. Prepara la documentación esencial

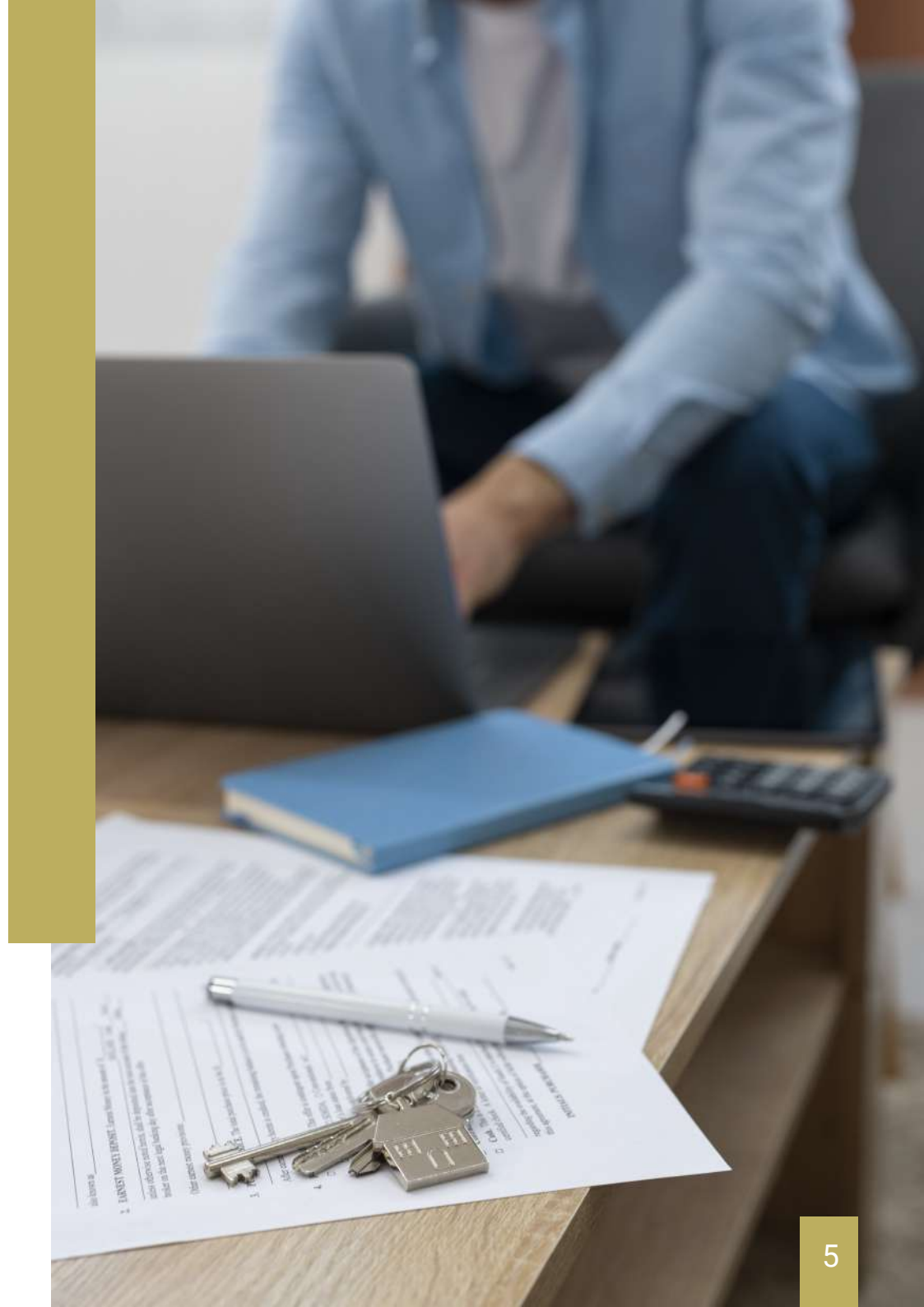
Un comprador interesado quiere **respuestas y garantías**.

Para que todo fluya, necesitas tener lista **una carpeta con toda la información del inmueble**. Esto incluye desde el contrato de arrendamiento y el justificante de la fianza, hasta la escritura, el certificado energético y una nota simple.

Si además puedes **añadir un resumen de pagos del inquilino**, mejor que mejor. Estás vendiendo un activo, y cuanto más profesional sea la presentación, mayor será la confianza del comprador.

Documentos imprescindibles:

- ✓ Contrato de arrendamiento completo.
- ✓ Justificante del depósito de fianza.
- ✓ Escritura de propiedad del inmueble.
- ✓ Certificado energético en vigor.
- ✓ Nota simple registral actualizada.
- ✓ Informe de pagos o solvencia del inquilino (opcional pero muy recomendable).



4.

Habla con tu inquilino

No lo subestimes: **una buena relación con tu inquilino puede facilitarlo todo**. Habla con él desde el principio, explica tus motivos y asegúrale que sus derechos serán respetados.

Coordina las visitas para no invadir su espacio ni generar tensiones. Y si es posible, **intenta contar con su colaboración**: puede facilitar el acceso, tener el piso en buen estado durante las visitas y contribuir a que el proceso fluya sin roces.

Consejos para una buena comunicación:

- ☑ **Sé claro y directo** desde el primer momento.
- ☑ **Expón tu plan** con tranquilidad **y escucha** su punto de vista.
- ☑ **Propón un calendario** de visitas razonable.
- ☑ **Agradece su cooperación** en todo momento.

5.

Vende tu piso como una inversión

Tu piso alquilado no es un problema: es una **oportunidad para el comprador adecuado**. Muchos inversores buscan justo lo que tú ofreces: una vivienda que ya genera ingresos desde el primer día. Si el alquiler es estable y el inquilino responsable, tienes entre manos un producto ideal para ofrecer. Solo necesitas **presentarlo con datos, números y transparencia**.

Cómo mostrar tu inmueble como una inversión atractiva:

- ✓ **Detalla** la renta mensual actual.
- ✓ **Indica** los meses restantes de contrato.
- ✓ **Describe** el perfil del inquilino.
- ✓ **Calcula la rentabilidad** bruta y neta.
- ✓ Menciona si hay **posibilidad de subir el alquiler** en futuras renovaciones.

6.

Evita errores frecuentes

Muchos propietarios tropiezan en los mismos puntos. No comunicar bien al inquilino, presentar el piso sin documentación completa, o enseñarlo a personas que ni siquiera buscan inmuebles alquilados. Todos **estos errores solo alargan los plazos, enfrían a los compradores y desgastan la operación**. Hazlo bien desde el inicio y verás la diferencia.

Errores a evitar a toda costa:

- ✗ Saltarte el **derecho de tanteo**.
- ✗ **Falta de documentación** clave.
- ✗ **Visitas improvisadas** y mal coordinadas.
- ✗ **Ofrecer** el piso a públicos que **no son inversores**



7.

Busca ayuda especializada

No es lo mismo vender una vivienda vacía que una alquilada. Hay procesos, tiempos y detalles legales que cambian por completo. Por eso es **clave rodearte de expertos** que entiendan este tipo de operaciones. En Investfy no solo dominamos el proceso legal y comercial, sino que contamos con **una base de más de 3.000 inversores activos buscando pisos** como el tuyo. Hacemos que la venta no solo sea posible, sino también rentable y sin estrés.

Conclusión

Vender tu piso alquilado puede ser una gran decisión si sabes cómo hacerlo.

Con una buena estrategia, documentación en regla, diálogo con el inquilino y un enfoque claro hacia el tipo de comprador correcto, puedes **cerrar una operación más rápida, segura y rentable de lo que imaginas**.

Y si necesitas acompañamiento profesional, **estamos aquí para ayudarte** en cada paso del camino.

🌐 www.investfy.es

✉ hola@investfy.es