



*Guia del  
vendedor*

**api**alia

# apialia

Las agrupaciones comerciales del colectivo API

## **Índex**

<b>Troba el teu API</b> .....	4
• <i>¿Què pots esperar de nosaltres?</i> .....	5
<b>L'exclusiva. Exclusiva compartida</b> .....	6
<b>El pla de màrqueting</b> .....	7
• <i>Com ho fem a APIALIA perquè els compradors trobin el teu habitatge</i> .....	8
• <i>Com ho fem a APIALIA perquè els compradors trobin atractiu el teu habitatge</i> .....	8
<b>El preu</b> .....	10
• <i>El problema d'equivocar-se en el preu</i> .....	10
• <i>Guia ràpida per fixar el preu perfecte</i> .....	13
<b>Documentació</b> .....	14
<b>L'equip</b> .....	15

# Troba el teu API

Vendre un immoble probablement sigui la transacció més gran i important que mai realitzaràs. Fer-ho pel teu compte implica riscos.

A APIALIA podem proporcionar-te protecció legal, coneixement del mercat local i eines de promoció de l'habitatge perquè no tan sols el venguis, sinó que ho facis en el menor temps i al preu més alt possible.

Tots els agents que formem part d'APIALIA som API, estem degudament inscrits en el Registre d'Agents Immobiliaris de Catalunya -condició obligatòria per exercir l'activitat immobiliària a Catalunya- i disposem d'una assegurança de responsabilitat civil i de caució d'àmplia cobertura.

En esdevenir API, un agent immobiliari es compromet a respectar un codi ètic rigorós. A més, té accés a una gran varietat de cursos i certificacions que li permeten dur a terme la seva tasca de manera professional.

No tan sols això, a APIALIA som experts en el mercat local. Col·laborem en els encàrrecs de venda en exclusiva de les propietats i els compartim, gestionant els immobles de manera conjunta. Treballem amb els mateixos procediments administratius, a redós de les institucions que formen part d'API - Col·legis i Associació d'Agents Immobiliaris, per donar un millor servei d'atenció personalitzada al client que desitja vendre la seva propietat.

## ¿Què pots esperar de nosaltres?

- Que coneguem totes les característiques del sector (normativa, funcionament, etc.)
- Que actuem amb rigor, transparència i confidencialitat
- Que vetllem amb coherència pels teus interessos econòmics i t'ajudem a avaluar les ofertes dels compradors
- Que t'ajudem a trobar el millor preu d'oferta de l'habitatge i a negociar el preu de venda que més et beneficia
- Que t'oferim solucions en un entorn complex
- Que comercialitzem el teu habitatge de tal manera que arribi fins al màxim nombre possible de compradors potencials
- Que t'assessorem sobre com preparar i mostrar l'habitatge per maximitzar-ne les possibilitats de venda
- Que t'aportem tranquil·litat durant el procés de venda de l'habitatge, informant-te del que fem i de qualsevol canvi en la legislació o en el mercat que pugui afectar-ne la venda.

**En definitiva, representarem els teus interessos i t'oferirem el millor servei possible.**



## L'exclusiva. Exclusiva compartida

“ Quan encarregues la venda d'un habitatge a una agència immobiliària en exclusiva, confies aquesta tasca a un únic agent immobiliari.

A APIALIA anem més enllà i treballem amb l'exclusiva compartida. ”

### Què significa això?

Quan el propietari de l'immoble signa un contracte d'"exclusiva compartida" amb una agència d'APIALIA, només té relació directa i personal amb aquest agent immobiliari, però, de fet, l'immoble es pot vendre des de qualsevol de les immobiliàries d'APIALIA, les quals estan permanentment connectades per mitjà d'un sistema en línia.

### Quin és el resultat?

Un únic interlocutor que et representa i vetlla pels teus interessos i moltes empreses treballant alhora per a tu, la qual cosa multiplica exponencialment les possibilitats de venda i redueix el temps que es necessita per vendre la propietat.

## El pla de màrqueting

Dissenyar un bon pla de màrqueting és imprescindible per promocionar l'habitatge i fer que els compradors el coneguin.

El pla de màrqueting comprèn totes les gestions que es realitzen per vendre l'habitatge (des de la preparació de l'immoble i l'establiment del preu de venda fins a l'estratègia d'anuncis en portals) i té un objectiu únic: aconseguir el màxim impacte de la propietat entre els compradors potencials, perquè puguis rebre ofertes interessants i vendre-la pel preu més avantatjós possible.

A APIALIA tenim els coneixements, l'experiència i els recursos necessaris per dissenyar un pla de màrqueting que combini aquestes activitats adequadament.

## Com ho fem a APIALIA perquè els compradors trobin el teu habitatge

Per maximitzar l'impacte de la teva propietat en el mercat immobiliari, l'immoble s'ha de promocionar un cop se n'ha realitzat una valoració objectiva, amb una eina o diverses, segons les necessitats:

- Informe de l'immoble i plànol professional
- Publicitat en una revista especialitzada
- Anunci en portals immobiliaris locals i internacionals
- Reportatge fotogràfic professional
- Vídeo professional
- Visita virtual de l'immoble
- Jornada de portes obertes (open house)
- Cartell exterior personalitzat

“ Recorda que un bon pla de màrqueting proporciona com a mínim tres o quatre visites al mes. ”

## Com ho fem a APIALIA perquè els compradors trobin atractiu el teu habitatge

La primera impressió és clau. Els compradors comencen a jutjar l'habitatge des del moment en què el veuen.

A APIALIA sabem quins són els gustos dels compradors actuals i podem oferir-te idees que faran que el teu habitatge sigui més atractiu amb una inversió mínima, alhora que generaran una venda més ràpida a un preu més elevat (*home staging*).



Aquí et mostrem algunes de les petites millores i reparacions que podríem considerar en funció de les característiques de l'habitatge i que impressionarien els possibles clients:

- **Ordre general:** l'habitatge ha d'estar tan ordenat com sigui possible per donar una sensació d'amplitud; això ajudarà els compradors a veure l'habitatge com és en realitat.
- **Mobles que molesten:** aquest punt és molt important. Si tens la possibilitat de descongestionar l'habitatge de mobiliari, fes-ho. Moltes vegades les cases estan saturades de mobles i al comprador li resulta complicat imaginar els espais reals. Si necessites ajuda, el teu agent APIALIA te la proporcionarà.
- **Cuina i banys:** són les dues cambres més importants de la casa pel que fa a les reformes, per això és important que estiguin en les millors condicions per causar una bona impressió. En ocasions, un simple rentat de cara millora sensiblement la percepció del comprador. Et convidem a visitar-nos a l'oficina per explicar-te els avantatges d'aquestes accions.
- **Olors:** una bona idea és ventilar l'habitatge abans d'una visita, sobretot si no està habitat, i també obrir les aixetes durant uns segons per evitar les pudors de les canonades. Fins i tot es poden col·locar ambientadors de certes aromes per causar més bona impressió.
- **Pintura:** una casa amb la pintura en mal estat fa un efecte de deixadesa. Seria una bona idea pintar l'immoble, si és possible de color blanc o de colors neutres. Si vols evitar molèsties innecessàries, a APIALIA podem oferir-te aquest servei i ens encarreguem de tot.
- **Espais exteriors:** els balcons, les terrasses o els patis són les zones que més atreuen l'atenció en un habitatge. Perquè no perdi l'encant és important tenir-los nets, i el jardí i les plantes, ben cuidats. Perquè som conscients que això és important, a APIALIA disposem de serveis de jardineria i neteja, entre d'altres. Informa-te'n sense compromís.

# El preu

**Sovint et preguntes: quant val casa meva? Decidir quin és el millor preu per a un habitatge és un dels aspectes més difícils i importants del procés.**

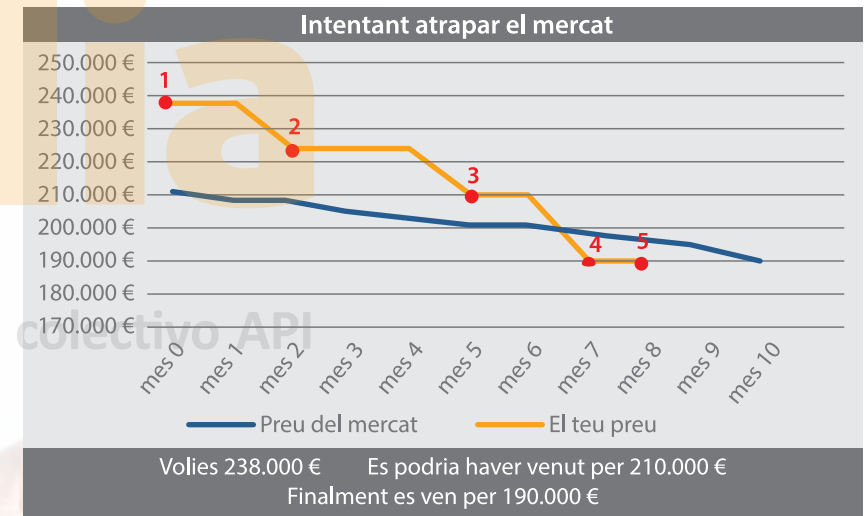
D'una banda, no vols establir un preu tan alt que desanimi els possibles compradors; de l'altra, no vols establir un preu tan baix que generi molt d'interès però que provoqui que rebis ofertes per sota del preu del mercat real. No és fàcil, però has de tenir una cosa clara: no pots fixar el preu de venda de l'immoble guiant-te:

- Pel que necessites
- Pel que hi has gastat
- Pel que vols
- Pel preu que té l'habitatge que compraràs
- Pel que et va dir el veí
- Pels teus sentiments cap a la casa

*El valor de mercat del teu habitatge no té res a veure amb això. O el que és igual, el valor de mercat de casa teva no el determines tu, sinó la quantitat que el mercat n'està disposat a pagar just en el moment en què tu desitges vendre'l.*

## El problema d'equivocar-se en el preu

1. Et vas equivocar clarament en el preu (238.000 €). L'agent va insistir que l'establis a 210.000 €, però...
2. Te n'adones i decideixes abaixar-lo una mica (224.000 €), però el mercat t'ha tornat a guanyar, perquè continua baixant.
3. Decideixes posar-lo al preu que podies haver-lo venut en el primer mes (210.000 €), però el mercat s'ha tornat a escapar. Maleeixes la teva mala sort i et lamentes de no haver escoltat l'API que et va aconsellar fa sis mesos.
4. La "no-pressa" ara és "urgència". Per fi decideixes vendre el pis i posar-lo una mica per sota del mercat.
5. Finalment es ven per 190.000 €. T'ha costat sis mesos i 20.000 €.



*Aquest exemple demostra clarament que és molt important que et deixis assessorar pel teu agent APIALIA. Ell, amb el coneixement que té del mercat, podrà aconsellar-te el que més et convé.*

Per això pensem que és important que confiïs en el teu assessor d'APIALIA, un expert en el mercat immobiliari de la teva zona que t'ajudarà a obtenir un valor estimat de l'habitatge tenint en compte criteris objectius diversos:

- La ubicació
- L'estat de conservació de la propietat
- La comparativa de preus d'habitatges similars a la venda i dels venuts recentment
- La situació del mercat actual
- Les possibilitats de finançament
- La percepció del comprador

### Guia ràpida per fixar el preu perfecte

Activitat dels Compradors	El teu preu està...
No hi ha visites 1-2 visites al mes sense ofertes	>15% massa alt 9% - 14% molt alt
3-4 visites al mes i alguna oferta	5% - 8% alt
5-6 visites al mes i diverses ofertes	Ara sí... Llum verd

En definitiva, la millor estratègia és sempre establir un preu realista des del principi. Això et proporcionarà més possibles compradors que estiguin realment disposats a pagar el preu de l'habitatge. Sense cap mena de dubte, negociar el preu és la part més complexa de tot el procés de venda. Per això és important que confiïs en un professional experimentat que hagi treballat en moltes operacions i sàpiga moure's per escenaris diferents. Ell aconseguirà defensar els teus interessos de manera que obtinguis el millor preu en el menor temps possible.

## Documentació

La normativa d'habitatge és estricta i no permet la publicitat d'immobles sense la signatura prèvia d'una nota d'encàrrec i el lliurament de certs documents

### Documentació que has d'aportar a l'agent APIALIA per gestionar la venda de l'habitatge

- Fotocòpia del DNI/NIE dels propietaris
- Fotocòpia de l'escriptura notarial
- Fotocòpia del rebut de l'IBI i de la comunitat
- Si tens una hipoteca, fotocòpia de l'últim rebut
- Certificat d'eficiència energètica
- Fotocòpia de la cèdula d'habitabilitat
- Plànol de l'habitatge (opcional)

### Documentació que necessita l'agent APIALIA per a la notaria el dia de la signatura

- Originals de tots els documents anteriors
- Certificat de la comunitat de propietaris conforme estàs al corrent dels pagaments
- Certificat del saldo pendent hipotecari (en el cas de tenir una hipoteca)
- Últims rebuts dels subministraments

## L'equip



Multiplica les opcions de vendre el teu pis més ràpid i al major preu possible. Amb APIALIA, menys és mes.

Parlem?

[elteunom.apialia.cat](http://elteunom.apialia.cat)

**apialia**



## LOGOS IMMOBILIARIES

**api**  **alia**

Les agrupacions comercials del col·lectiu API