

*Guia del  
vendedor*

**api**alia  
Sant Cugat





# Índex

<b>Troba el teu API</b> .....	4
• ¿Què en pots esperar de nosaltres? .....	5
<b>L'exclusiva. Exclusiva compartida</b> .....	6
<b>El pla de màrqueting</b> .....	7
• Com ho fem a APIALIA perquè els compradors trobin el teu habitatge.....	8
• Com ho fem a APIALIA perquè els compradors trobin el teu habitatge atractiu.....	8
<b>El preu</b> .....	10
• El problema d'equivocar-se en el preu .....	11
• Guia ràpida per fixar el preu perfecte .....	13
<b>Documentació</b> .....	14
<b>El nostre equip</b> .....	15

## Troba el teu API

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

A APIALIA podem proporcionar-te protecció legal, coneixement del mercat local i eines de promoció del teu habitatge perquè no tan sols el venguis, sinó que ho facis en el menor temps i al major preu 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 de Catalunya- i disposem d'una assegurança de responsabilitat civil i de caució d'àmplia cobertura.

En esdevenir API, un agent immobiliari es compromet a complir 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 nostre mercat local. Col·laborem en els encàrrecs de venda en exclusiva de les propietats i els compartim, gestionant els immobles de manera conjunta. Treballem sobre 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 en pots esperar de nosaltres?***

- *Que coneguem fil per randa el sector (normativa, funcionament, etc.)*
- *Que actuem amb rigor, transparència i confidencialitat*
- *Que vetllem amb coherència pels teus interessos econòmics, ajudant-te a avaluar les ofertes dels compradors*
- *Que t'ajudem a trobar el millor preu d'oferta del teu habitatge i a negociar el major preu de venda per a tu*
- *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 el teu 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 el mercat que pugui afectar-ne la venda.*

***En definitiva, representarem els teus interessos oferint-te 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 per 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 teves possibilitats de venda i es redueix el temps que es triga en vendre la teva casa.





## *El pla de màrqueting*

Dissenyar un bon pla de màrqueting és imprescindible per promocionar el teu habitatge i fer-lo conèixer entre els compradors.

El pla de màrqueting comprèn totes les gestions que es realitzen per vendre el teu 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 teva propietat entre els compradors potencials, perquè puguis rebre ofertes interessants i vendre-la pel major preu 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 oferta en el mercat immobiliari, el teu immoble s'ha de promocionar un cop se n'hagi realitzat una valoració objectiva, amb una o diverses eines, segons les necessitats:

- Informe del teu immoble i plànol professional
- Publicitat en una revista especialitzada (Espai APIALIA)
- Publicació d'anunci en portals immobiliaris locals i internacionals
- Realització de reportatge fotogràfic professional
- Realització de vídeo professional o un tour virtual de l'immoble
- Realització d'una jornada de portes obertes (open house)
- Cartell exterior personalitzat

“ Recorda que un bon pla de màrqueting proporciona com a mínim 3 o 4 visites al mes. ”

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

La primera impressió és cabdal. Els compradors comencen a jutjar el teu habitatge des del moment en què el veuen.

A APIALIA sabem quins són els gustos dels compradors actuals i podem oferir-te idees que milloraran l'atractiu del teu habitatge 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 del teu habitatge i que impressionarien els teus 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.*
- **Retirar mobles que molestin:** *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 la nostra oficina per explicar-te els avantatges d'aquestes accions.*
- **Olores:** *Una bona idea és ventilar l'habitatge abans d'una visita, sobretot si no està habitada, i també obrir les aixetes durant uns segons per evitar les pudors de les canonades. Fins i tot es poden col·locar ambientadors de determinats aromes per causar una més bona impressió*
- **Pintura:** *Una casa amb la pintura en mal estat fa un efecte de deixadesa. Seria una bona idea passar una mà de pintura general, 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 perdin 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. Consulta'ns sense compromís.*

## El preu

*Sovint et preguntes: quant val la meva casa? Decidir quin és el millor preu per 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; d'altra banda, no vols establir un preu tan baix que atregui molt l'interès però que provoqui que rebis ofertes per un preu menor que el del mercat real.

No és fàcil, però has de tenir una cosa clara. No pots fixar el preu de venda del teu immoble guiant-te per:

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

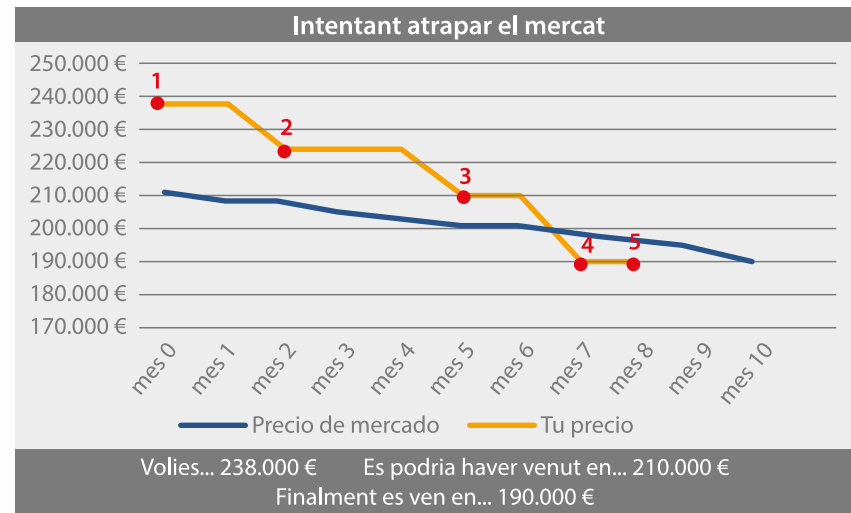
*El valor de mercat del teu habitatge no té res a veure amb això. O el que és igual, el valor de mercat de la teva casa no està determinat per tu, sinó pel que el mercat n'està disposat a pagar just en el moment en què tu desitges vendre'l.*





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

1. Et vas equivocar clarament en el preu (238.000€). L'agent va insistir en què ho establissis a 210.000€, però...
2. Te n'adones i decideixes baixar 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 mes 1 (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 6 mesos.
4. La "no pressa" ara és "urgència". Per fi decideixes vendre el teu pis i posar-lo quelcom per sota del mercat.
5. Finalment es ven per 190.000€. T'ha costat 6 mesos i 20.000€.



*Aquest exemple demostra clarament que és molt important que et deixis assessorar pel teu agent APIALIA. Ell, amb el seu coneixement del mercat, podrà aconsellar-te del 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 del teu habitatge tenint en compte criteris objectius diversos:

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





## Guia ràpida per fixar el preu perfecte

Activitat de 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 vàries ofertes



Ara sí... Llum verda

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 del teu 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 confis 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 màxim 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 determinats documents*

## **Documentació que has d'aportar al teu 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 el teu 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 de saldo pendent hipotecari (en el cas de tenir una hipoteca)*
- *Últims rebuts dels subministraments*

## Treballem en equip



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

Parlem?

Gran Via de les Corts Catalanes, 622 - 08007 Barcelona . T. 934 814 629  
[santcugat.apialia.cat](http://santcugat.apialia.cat)

**apialia**  
Sant Cugat

**FINQUES  
APARICI  
HUMET  
ASSOCIATS**

**Cano & Pujol**

**eurofincas**  
Servicios Inmobiliarios Integrales

**exes**  
Grupo Expofincas

**FINCASYSHOOVE E R**

**LIVING  
SOLUTIONS**

**Marcove**  
IMMOBILIARIA

**Q5**  
QioneServicios

**SISQUELLA**  
ÀREA GESTIÓ DE PATRIMONIS

**api** **alia**  
Sant Cugat  
Les agrupacions comercials del col·lectiu API