

*Guía del  
vendedor*

**api**alia

*bcnflats*.es

SERVICIOS INMOBILIARIOS



# Índice

<b>Encuentra tu API</b> .....	4
• ¿Qué puedes esperar de nosotros? .....	5
<b>La exclusiva. Exclusiva compartida</b> .....	6
<b>El plan de marketing</b> .....	7
• Cómo hacemos en APIALIA que los compradores encuentren tu casa .....	8
• Cómo hacemos en APIALIA que los compradores encuentren tu vivienda atractiva.....	8
<b>El precio</b> .....	10
• El problema de equivocarse en el precio .....	11
• Guia rápida para fijar el precio perfecto .....	13
<b>Documentación</b> .....	14
<b>Nuestro equipo</b> .....	15

## Encuentra tu API

Vender un inmueble probablemente sea la mayor y más importante transacción que realizarás jamás. Y hacerlo por tu cuenta implica riesgos.

En APIALIA, podemos proporcionarte protección legal, conocimiento del mercado local y herramientas de promoción de tu vivienda para que no sólo la vendas, sino que lo hagas en el menor tiempo y al mayor precio posible.

Todos los agentes que formamos parte de APIALIA somos API y estamos debidamente inscritos en el Registro de Agentes Inmobiliarios de Catalunya, obligatorio para el ejercicio de la actividad inmobiliaria en Catalunya, y contamos con un seguro de responsabilidad civil y de caución de amplia cobertura.

Al convertirse en API, un agente inmobiliario se compromete a cumplir un riguroso código ético. Además, tiene acceso a una gran variedad de cursos y certificaciones que le permiten desarrollarse profesionalmente.

No sólo eso. En APIALIA, somos expertos en nuestro mercado local. Colaboramos y compartimos los encargos de venta en exclusiva de las propiedades, gestionando los inmuebles de manera conjunta. Trabajamos sobre los mismos procedimientos de trabajo, bajo el amparo de las instituciones que forman parte de API Col·legis i Associació d'Agents Immobiliaris, para dar un mejor servicio de atención personalizada al cliente que desea vender su propiedad.



### **¿Qué puedes esperar de nosotros?**

- *Que conozcamos los entresijos del sector (normativa, funcionamiento, etc.)*
- *Que actuemos con rigor, transparencia y confidencialidad*
- *Que veamos con coherencia por tus intereses económicos, ayudándote a evaluar las ofertas de los compradores*
- *Que te ayudemos a encontrar el mejor precio de oferta de tu vivienda y a negociar el mayor precio de venta para ti*
- *Que te ofrezcamos soluciones en un entorno complejo*
- *Que comercialicemos tu vivienda de tal manera que llegue hasta el máximo número posible de potenciales compradores*
- *Que te asesoremos sobre cómo preparar y mostrar tu vivienda para maximizar tus posibilidades de venta*
- *Que te demos tranquilidad en todo el proceso, manteniéndote informado de todo lo que hacemos para vender tu vivienda y de cualquier cambio en la legislación o mercado que pueda afectar a la venta*

***En definitiva, representaremos tus intereses ofreciéndote el mejor servicio posible.***



## La exclusiva. Exclusiva compartida

“ Cuando encargas la venta de un inmueble a una agencia inmobiliaria en exclusiva, confías esta tarea en un único agente inmobiliario.

En APIALIA vamos más allá y trabajamos con exclusiva compartida.”

### ¿Qué significa esto?

Cuando el propietario del inmueble firma un contrato de “exclusiva compartida” con un agente de APIALIA, sólo tiene relación directa y personal con este agente inmobiliario, pero realmente el inmueble puede ser vendido por cualquiera de las inmobiliarias de APIALIA, que están permanentemente conectadas a través de un sistema online.

### ¿Resultado?

Un único interlocutor que te representa y vela por tus intereses y muchas empresas trabajando a la vez para ti, lo que multiplica exponencialmente tus posibilidades de venta y reduce el tiempo que se tarda en vender tu casa.



## El plan de marketing

Diseñar un buen plan de marketing es imprescindible para promocionar y dar a conocer tu vivienda entre los compradores.

El plan de marketing comprende todas las gestiones que se realizan para vender tu casa (desde la preparación de la casa, hasta el establecimiento del precio de venta, pasando por la estrategia de anuncios en portales) y tiene un único objetivo: conseguir el máximo impacto de tu propiedad entre los potenciales compradores para que puedas recibir ofertas interesantes y venderlo por el mayor precio posible.

En APIALIA, tenemos los conocimientos, experiencia y recursos necesarios para diseñar un plan de marketing que combine adecuadamente estas actividades.



## Cómo hacemos en APIALIA que los compradores encuentren tu casa

Para maximizar el impacto de tu oferta en el mercado, tu inmueble debe ser promocionado en el mercado inmobiliario tras una valoración objetiva del mismo, con una o varias herramientas, según las necesidades:

- Informe de tu inmueble y plano profesional
- Publicidad en revista especializada (Espai APIALIA)
- Publicación de anuncio en portales inmobiliarios locales e internacionales
- Realización de reportaje fotográfico profesional
- Realización de vídeo profesional o tour virtual del inmueble
- Realización de open house (jornada de puertas abiertas)
- Cartel exterior personalizado

“ Recuerda que un buen plan de marketing debe proporcionar como mínimo 3 o 4 visitas al mes. ”

## Cómo hacemos en APIALIA que los compradores encuentren tu vivienda atractiva

La primera impresión es crucial. Los compradores empiezan a juzgar tu vivienda desde el momento en que la ven.

En APIALIA, sabemos cuáles son los gustos de los compradores actuales y podemos ofrecerte ideas que mejorarán el atractivo de tu vivienda con una mínima inversión y generarán una venta más rápida a un mayor precio (home staging).



Aquí te mostramos algunas de las pequeñas mejoras y reparaciones que podríamos considerar en función de las características de tu vivienda y que impresionarían a tus posibles clientes:

- **Orden general:** La vivienda se debe encontrar lo más ordenada posible, ya que da una sensación de amplitud y esto ayudará a los compradores a ver la vivienda como es realmente.
- **Retirada de muebles que molesten:** Este punto es muy importante. Si tienes la posibilidad de descongestionar tu casa de mobiliario, hazlo. La mayoría de veces las casas están saturadas de muebles y al comprador le resulta complicado imaginar los espacios reales. Si necesitas ayuda, tu agente APIALIA te la proporcionará.
- **Cocina y baños:** Son las dos piezas más importantes de la casa en cuanto a reformas se refiere, por ello es importante tenerlas en las mejores condiciones para causar una buena impresión. En ocasiones, un simple lavado de cara mejora sensiblemente la percepción del comprador. Te invitamos a visitarnos a nuestra oficina, donde te explicaremos las ventajas de estas acciones.
- **Olores:** Es buena idea airear la vivienda antes de una visita, sobre todo si no está habitada, así como abrir los grifos durante unos segundos para evitar los olores de cañerías. Incluso se pueden colocar ambientadores de determinados olores que causarán una gran impresión.
- **Pintura:** Una casa con la pintura en mal estado da impresión de descuidada. Sería buena idea dar una mano de pintura general, a ser posible en color blanco o neutro. Si quieres evitar molestias innecesarias, en APIALIA podemos ofrecerte este servicio y encargarnos de todo.
- **Espacios exteriores:** Los balcones, terrazas o patios son las zonas que más atraen la atención en una casa. Para que no pierdan su encanto, es importante tenerlos limpios y el jardín y plantas bien cuidados. Porque sabemos de la importancia de esto, en APIALIA disponemos de servicios de jardinería y limpieza, entre otros. Consúltanos sin compromiso.

## El precio

**A menudo te preguntan: ¿cuánto vale mi casa? Decidir cuál es el mejor precio para una vivienda es uno de los aspectos más difíciles e importantes del propio proceso.**

Por una parte, no quieres establecer un precio tan alto que desanime a los posibles compradores. Por otra parte, no quieres establecer un precio tan bajo que atraiga mucho interés pero que provoque que recibas ofertas por un precio menor que el del mercado real.

No es fácil, pero debes tener algo claro. Para fijar el precio de venta de tu inmueble no debes guiarte por:

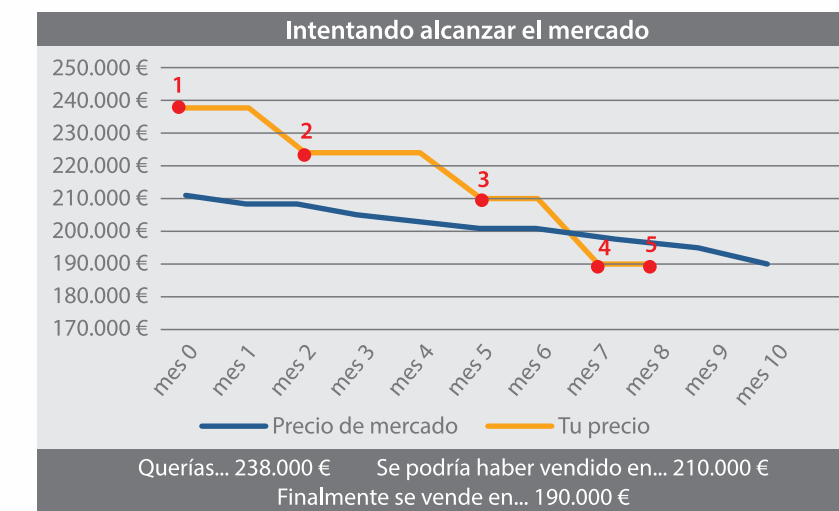
- Lo que necesitas
- Lo que te has gastado en ella
- Lo que quieres
- Lo que vale la vivienda que vas a comprar
- Lo que te dijo el vecino
- Tus sentimientos hacia ella

*El valor de mercado de tu vivienda nada tiene que ver con eso. O lo que es lo mismo, el valor de mercado de tu casa no está determinado por ti, sino por lo que el mercado está dispuesto a pagar por ella justo en el momento en que tú deseas venderlo.*



### El problema de equivocarse en el precio

1. Claramente te equivocaste en el precio (238.000€). El agente insistió en que lo pusieras en 210.000€ pero...
2. Te das cuentas y decides bajar un poco (224.000€), pero el mercado te ha vuelto a ganar porque sigue bajando.
3. Decides ponerlo al precio que podías haberlo vendido en el mes 1 (210.000€), pero el mercado se ha vuelto a escapar. Maldices tu mala suerte y te lamentas de no haber escuchado al API que te aconsejó hace 6 meses.
4. La “no prisa” ahora es “urgencia”. Por fin decides vender tu piso y ponerlo algo por debajo del mercado.
5. Finalmente se vende por 190.000€. Te ha costado 6 meses y 20.000€.



*Este ejemplo demuestra claramente que es muy importante que te dejes asesorar por tu agente APIALIA. Él, con su conocimiento del mercado, podrá aconsejarte lo que más te conviene.*



Por eso, creemos que es importante que confíes en tu asesor de APIALIA, que es un experto en el mercado inmobiliario de tu zona y te ayudará a obtener un valor estimado, teniendo en cuenta varios criterios objetivos:

- *Ubicación*
- *Estado de conservación de tu propiedad*
- *Comparativa de precios de viviendas similares a la venta y las vendidas recientemente*
- *Situación del mercado actual*
- *Las posibilidades de financiación*
- *La percepción del comprador*



### Guía rápida para fijar el precio perfecto

Actividad de Compradores	Tu precio está...
No hay visitas 1-2 visitas al mes sin ofertas	>15% Demasiado Alto 9% - 14% Muy Alto
3-4 visitas al mes y alguna oferta	5% - 8% Alto
5-6 visitas al mes y varias ofertas	Ahora sí... Luz verde

En definitiva, la mejor estrategia es siempre establecer un precio realista desde el principio. Eso te proporcionará más posibles compradores que están realmente dispuestos a pagar el precio.

Sin duda, negociar el precio es la parte más compleja de todo el proceso de venta. Por eso es importante que confíes en un profesional experimentado que haya trabajado en muchas operaciones y se sepa desenvolver en diferentes escenarios. Él conseguirá defender tus intereses de forma que obtengas el máximo precio por tu propiedad en el menor tiempo posible.

## Documentación

La normativa de vivienda es estricta y no permite la publicidad de inmuebles sin la previa firma de una nota de encargo y la entrega de determinados documentos.

**Documentación que tienes que aportar a tu agente APIALIA para gestionar la venta:**

- Fotocopia de DNI /NIE de los propietarios
- Fotocopia de la escritura notarial
- Fotocopia del recibo del IBI y comunidad
- Si tienes hipoteca, fotocopia del último recibo
- Certificado de eficiencia energética
- Fotocopia de la cédula de habitabilidad
- Plano de la vivienda (opcional)

**Documentación que necesita tu agente APIALIA para la notaría el día de la firma:**

- Originales de todos los documentos anteriores
- Certificado de la comunidad de propietarios conforme está al corriente de pagos
- Certificado de saldo pendiente hipotecario (en el caso de tener una hipoteca)
- Últimos recibos de los suministros

## Nuestro equipo



Multiplica las opciones de vender tu piso más rápido y al mayor precio posible. Con Apialia menos es más.

¿Hablamos?

**BCNflats**

Avda. Diagonal, 468, 6º A. 08006 Barcelona.

Tel: +34 93 299 72 46 · Móvil/Whatsapp: +34 691 566 339

info@bcnflats.es · www.bcnflats.es

**bcnflats**.es  
SERVICIOS INMOBILIARIOS

**apialia**  
Eixample



