

Guía del vendedor

api alia





Te has decidido. Quieres vender un piso o una casa de tu propiedad. Parece que si tanta gente quiere comprar viviendas debería ser sencillo vender la tuya ¿no?

Entendemos que **quieres venderla rápido.** Deberás hacer una promoción adecuada: hacer unas fotografías atractivas, colgar el anuncio de venta en diferentes portales inmobiliarios, crear un cartel para ponerlo en el balcón, gestionar las visitas, preparar el piso para cuando vengan a verlo... “un montón de trabajo, pero con mucha dedicación lo puedo hacer”, puede ser que pienses.

Entendemos también que **quieres hacerlo al precio más alto posible.** Te llegarán varias ofertas de compradores que te dirán cosas diferentes y no todos estarán mostrando un interés real. Hará falta que sepas evaluarlas. Pero con un poco de suerte, sumando los conocimientos que tengas de cómo está el mercado en aquel momento (porque algún amigo te ha explicado su experiencia) y tus habilidades comerciales, puede ser que cierres un trato que te haga venderlo al precio que querías.

Y entendemos que **quieres que todo el proceso de venta vaya sobre ruedas,** sin correr ningún riesgo ni incumplir ninguna normativa que pueda truncar la operación o que comporte problemas más graves. “¡Vaya! Esto ya se complica. ¿Por qué hay quien dice que no hace falta un agente inmobiliario para vender tu piso?”.





¿Qué puedes esperar de nosotros?

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

En definitiva, haremos lo que sabemos hacer: **vender tu vivienda de forma profesional**



Ha llegado la hora. QUIERO VENDER

- Vas al médico cuando tienes dolor, al mecánico cuando se te estropea el coche y al informático cuando tienes que reparar el ordenador.
- Cuando quieras vender tu piso o casa, déjalo en manos de un agente inmobiliario APIALIA. Él te garantiza seguridad y profesionalidad en el proceso y conoce lo que hay que hacer para vender tu piso rápido, al precio más alto posible y sin riesgos innecesarios.

Todos los agentes que formamos parte de **APIALIA** somos **API**, estamos debidamente inscritos en el Registro de Agentes Inmobiliarios de Cataluña condición obligatoria para ejercer la actividad inmobiliaria en Cataluña y disponemos de un seguro de responsabilidad civil y de caución de amplia cobertura.

Cuando un agente entra al colectivo **API** se compromete a respetar un código ético riguroso. Además, tiene acceso a una gran variedad de cursos y certificaciones que le permiten llevar a cabo su trabajo de manera profesional. Un conjunto de beneficios que repercuten en ti, su cliente.

Y no sólo esto, en **APIALIA** somos expertos en el mercado local. Colaboramos en los encargos de venta en exclusiva de las propiedades y los compartimos, gestionando los inmuebles de manera conjunta. Trabajamos con los mismos procedimientos administrativos de las instituciones que forman parte de **API** -Colegios y Asociación de Agentes Inmobiliarios- para darte un mejor servicio de atención personalizada para vender tu propiedad.

LA EXCLUSIVA COMPARTIDA. Un ejército de profesionales vendiendo tu piso



No es necesario que hablemos de pisos. Piensa en cualquier objeto que tengas por casa y quieras vender. Un televisor, por ejemplo. ¿Cómo crees que sería más sencillo venderlo: dándole el encargo a una persona que vende televisores o a 20 profesionales formados para vender y con 20 tiendas en las que entra gente buscando televisores?

Los agentes APIALIA creemos en la segunda opción y por eso trabajamos con el método de exclusiva compartida.

¿Y cómo funciona?

Cuando tú, como propietario, firmas un contrato de exclusiva compartida con una agencia de APIALIA, sólo tienes relación directa y personal con este agente inmobiliario, pero, de hecho, la casa o el piso se podrá vender desde cualquiera de las inmobiliarias de APIALIA, las cuales están permanentemente conectadas por medio de un sistema en línea.

¿Cuál es el resultado?

Un único interlocutor que te representa y vela por tus intereses, y muchas empresas trabajando a la vez para ti. Multiplica exponencialmente las posibilidades de venta y reduce el tiempo que se necesita para vender la propiedad.

apialia

api^lalia

api^lalia
Barcelona Costa Sur

api^lalia
Ciudad Condal

api^lalia
Costa Brava - Figueres

api^lalia
Costa Brava Sud

api^lalia
Costa Brava

api^lalia
Costa Daurada

api^lalia
Eixample

api^lalia
Gaudí

api^lalia
Girona

api^lalia
L'Hospitalet

api^lalia
Maresme Centre

api^lalia
Osona

api^lalia
Sabadell

api^lalia
Sant Cugat

api^lalia
Sants - Les Corts

api^lalia
Terrassa

api^lalia
Vallès Oriental

api^lalia
Zona Alta

api^lalia
Bages

api^lalia
Baix Llobregat

api^lalia
Barcelona Centre

api^lalia
Barcelona Nord



EL PLAN DE MARKETING. Mi piso en venta en un gran mar de pisos

A APIALIA creemos en el amor a primera vista

La primera impresión es clave. Los compradores empiezan a valorar la vivienda desde el momento en que la ven por primera vez. La capacidad de discriminación de algunos compradores es elevada: se mueven por los portales inmobiliarios de forma tan rápida que tu piso sólo dispondrá de un segundo para llamarles la atención. Por eso, desde el primer detalle hasta el último, todo tiene que estar perfecto.

¿Plan de marketing? Digámoslo más sencillo: todo aquello que hay que hacer para destacar tu piso entre toda la gente que quiere comprar uno. Desde la preparación del inmueble y el establecimiento del precio de venta hasta la estrategia de anuncios en portales.

Cuanto mejor hagamos todas estas acciones, más impacto tendrá tu piso entre los compradores potenciales, más ofertas interesantes recibirás y, por lo tanto, más rápido y a un precio más ventajoso lo venderás.

En APIALIA tenemos los conocimientos, la experiencia y los recursos necesarios para diseñar un plan de marketing de éxito que promocióne tu piso como es debido.



Un buen plan de marketing
proporciona, como mínimo,
tres o cuatro visitas al mes

En APIALIA sabemos cuáles son los gustos de los compradores actuales y podemos ofrecerte ideas que harán que tu vivienda sea más atractiva con una inversión mínima, a la vez que generarán una venta más rápida a un precio más elevado.

Pregunta por nuestros conocimientos de *home staging* y te sorprenderás de los resultados que tiene esta fórmula.

A dark, moody photograph of a living room interior, featuring a sofa, a coffee table, and some decorative items. The lighting is low, creating a sophisticated atmosphere.

Home staging o cómo poner mi piso bonito para los potenciales compradores

Como has visto, tenemos muchos recursos a nuestro alcance para hacer más atractivo tu piso. También te recomendamos otras cosas que puedes hacer tú mismo para que tu piso cause la mejor impresión posible.

■ ORDEN GENERAL.

Básico e indispensable.

La vivienda debe estar tan ordenada como sea posible para dar una sensación de amplitud.

Esto ayudará a los compradores a ver la vivienda como es en realidad.

■ CREAR SENSACIÓN DE ESPACIO.

Este punto es fundamental.

Muchas veces las casas están saturadas de muebles y al comprador le resulta complicado imaginar los espacios reales.

Si tienes la posibilidad de descongestionar la vivienda de mobiliario, hazlo.

Si necesitas ayuda, te la podemos proporcionar.

■ PRESENTAR LA MEJOR COCINA Y BAÑO POSIBLE.

A menudo son las dos estancias que más hablan del estado de un piso.

Si el comprador las ve horribles, puede echarse atrás en su idea de hacer una oferta por aquel inmueble.

Si las ve bien, puede plantearse dejarlas como están o hacer una reforma.

Parece mentira, pero a veces un simple lavado de cara mejora notablemente la percepción del comprador.

■ DOMINAR LOS OLORES.

La visita va genial.

Ves que al potencial comprador le está gustando el piso, pero de repente arruga la nariz debido a un mal olor.

Intenta evitar que un mal olor te estropee una posible venta ventilando la vivienda antes de una visita, sobre todo si no está habitada, y abriendo los grifos durante unos segundos para evitar los malos olores de las cañerías.

Incluso se pueden colocar ambientadores de ciertos aromas para causar mejor impresión.

■ PINTURA.

Una casa con la pintura en mal estado da sensación de dejadez.

Pintar el piso o la casa, de color blanco o de colores neutros, es una buena idea.

Si quieres evitar molestias innecesarias, en APIALIA podemos ofrecerte este servicio y nos encargamos de todo.

■ ESPACIOS EXTERIORES.

Los balcones, las terrazas o los patios son las zonas que más atraen la atención en una vivienda.

No todo el mundo puede disfrutar de ellos y siempre hace ilusión la idea de tener un piso o casa con espacio exterior.

Para que no pierdan el encanto es importante tenerlos limpios, y el jardín y las plantas, muy cuidados.

Tu agente APIALIA te puede ayudar asesorándote.



EL PRECIO.

No es una ciencia exacta pero aún menos un instinto

¿Cuánto vale mi casa? Seguro que te lo estás preguntando.

No es fácil. De hecho, es uno de los aspectos más difíciles del proceso de venta y con el que hay que tener mucha precaución porque te estás jugando el dinero.

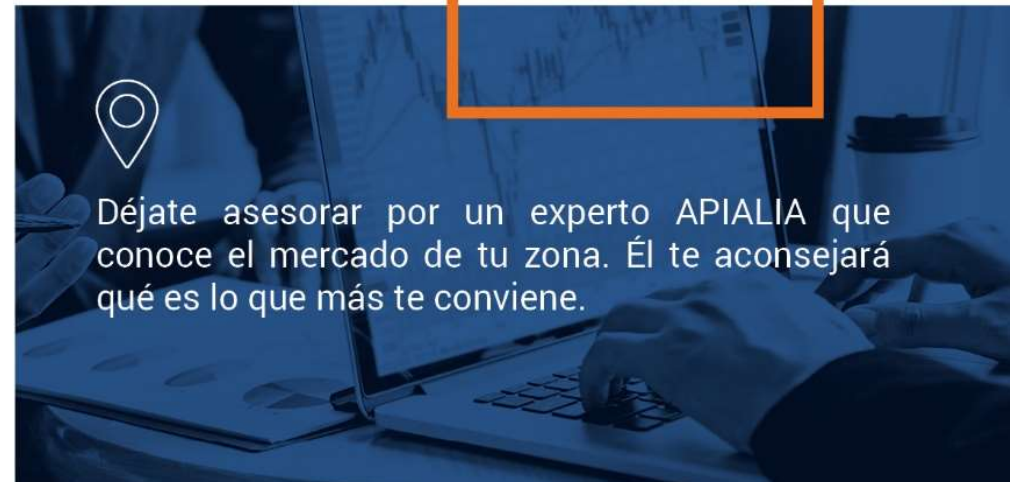
Por una parte, no quieres establecer un precio tan alto que desanime a los posibles compradores... tampoco uno tan bajo que genere mucho interés pero provoque que recibas ofertas por debajo del precio de mercado real.

Si algo sabemos en APIALIA, tras todos estos años dedicados a la venta de viviendas, es que no puedes fijar el precio de venta del inmueble guiándote por lo que necesitas, por lo que has gastado, por lo que quieres, por el precio que tiene la vivienda que comprarás, por lo que te dijo el vecino o por tus sentimientos hacia la casa. Sería un error que te puede hacer perder dinero y tiempo.

El valor de mercado de tu vivienda no tiene nada que ver con esto. O lo que es lo mismo, **el valor de mercado de tu casa no lo determinas tú, sino el precio que el mercado está dispuesto a pagar justo en el momento en que tú desees venderla.**

api⁺alia

Déjate asesorar por un experto APIALIA que conoce el mercado de tu zona. Él te aconsejará qué es lo que más te conviene.



¿Qué pasa si me equivoco con el precio?

Puedes pensar en poner un precio por encima de lo que el mercado está dispuesto a pagar para poder negociar. No te recomendamos esta estrategia, porque los compradores también se asesoran para no pagar más de lo que creen que hay que pagar y, mientras tanto, el mercado va fluctuando y es posible que tengas que acabar vendiendo más barato de lo que pensabas.

Mal negocio.

¿Cómo lo hace un agente APIALIA para determinar el precio de mi piso?

Un agente APIALIA es un experto del mercado inmobiliario. Combina el conocimiento que tiene de los inmuebles, la zona y los compradores con herramientas tecnológicas que le proporcionan datos que tú no tienes.

Te ayudará a determinar un valor estimado de la vivienda teniendo en cuenta criterios objetivos varios como:

- La ubicación.
- El estado de conservación de la propiedad.
- La comparativa de precios de viviendas similares a la venta y de los vendidos recientemente.
- La situación del mercado actual.
- Las posibilidades de financiación.
- La percepción del comprador.



FÍJATE EN ESTE EJEMPLO:

1. Te equivocaste claramente en el precio (238.000 €). Tu agente APIALIA insistió en que lo establecieras en 210.000 € o que esperaras unos meses a sacarlo a la venta, puesto que había indicios de recuperación del mercado, pero no le hiciste caso.

2. No has recibido ninguna visita en tres meses. Sin embargo, el elevado precio de tu piso ha ayudado a vender las propiedades de la zona que sí que estaban a precio de mercado. Decides bajar un poco el precio (224.000 €), pero es tarde. En el mercado, tu vivienda se ha posicionado como cara y muchos clientes potenciales ya te han “etiquetado” y saben que tu propiedad ya la habían descartado, con lo que tu ajuste de precio tiene poco impacto o ninguno.

3. Tras tres meses, decides ponerlo al precio que podías haberlo vendido en el primer mes (210.000 €), pero sigues a contracorriente: en estos seis meses los precios de las viviendas han incrementado, así que ahora tu propiedad será catalogada por los potenciales clientes como una “oportunidad”. Mal asunto. Ahora quizás habrías podido venderla a 220.000 €, pero como lleva una trayectoria de precio a la baja y los potenciales compradores lo saben... recibirás ofertas a la baja.

4. Para vender el piso de una vez por todas, cansado y desmoralizado, aceptas una oferta de 205.000 €. Hacer prevalecer tu instinto por encima del conocimiento de un profesional te ha costado seis meses y 5.000 € en el mejor de los casos (15.000 € si hubieras esperado unos meses a sacar a la venta tu inmueble, como te recomendó tu agente APIALIA).



Guía rápida para fijar EL PRECIO PERFECTO

ACTIVIDAD DE LOS COMPRADORES



0 VISITAS AL MES

SIN OFERTAS

<15%

PRECIO DEMASIADO ALTO



1-2 VISITAS AL MES

SIN OFERTAS

9% / 14%

PRECIO MUY ALTO



3-4 VISITAS AL MES

ALGUNA OFERTA

5% / 8%

PRECIO ALTO



5-6 VISITAS AL MES

DIVERSAS OFERTAS

**AHORA SÍ
LUZ VERDE**

¿Qué documentación necesito para vender mi piso?



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

Documentación que tienes que aportar al agente Apialia para gestionar la venta de la vivienda

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



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

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



Localización y datos de contacto

93 467 44 67

info@sellaresga.com · www.sellaresga.com

Calle Còrsega, 381 1a planta de Barcelona

Horario de atención:

- De lunes a jueves:
 - Mañanas de 8:30 a 14:00
 - Tardes: de 15:00 a 17
- Viernes:
 - De 8:30 a 14:00

Contacto:

Josep Maria Sellarès: Director Área Inmobiliaria

- josepm@sellaresga.com

Diana Huguet: Asesora Comercial Inmobiliaria

- dhuguet@sellaresga.com

“Nuestro Trabajo es conectar con las personas, interactuar con ellas de forma que las dejemos mejor que las hemos encontrado, mas capaces de llegar donde quieren ir”
Sergi Verge.

