GUIA DEL VENEDOR

canals
SERVEIS IMMOBILIARIS

GUIA DEL VENEDOR

T'has decidit. Vols vendre un pis o una casa de la teva propietat. Sembla que si tanta gent vol comprar habitatges hauria de ser senzill vendre el teu, no?

Entenem que vols vendre'l ràpid. Et caldrà fer-ne una promoció adequada: fer unes fotografies atractives, penjar l'anunci de venda a diferents portals immobiliaris, fer un cartell per posar-lo al balcó, gestionar les visites, preparar el pis per quan vinguin a veure'l... "una feinada, però amb molta dedicació me'n puc sortir", pot ser que pensis.

Entenem també que vols fer-ho al preu més alt possible. T'arribaran diferents ofertes de compradors que et diran coses diferents i no tots et mostraran un interès real. Caldrà que sàpigues avaluar-les. Això no obstant, amb una mica de sort, sumant els coneixements que tinguis de com està el mercat en aquell moment (perquè algun amic t'ha explicat la seva experiència) i les teves habilitats comercials, pot ser que tanquis un tracte que et faci vendre'l al preu que volies.

I entenem que vols que tot el procés de venda vagi rodat, sense córrer cap risc ni incomplir cap normativa que pugui truncar l'operació o que et comporti problemes més greus. "Déu n'hi do. Això ja es complica. Per què hi ha qui diu que no cal un agent immobiliari per vendre el teu pis?".

HA ARRIBAT L'HORA.
vull vendre

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 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, FAREM EL QUE SABEM FER: VENDRE PISOS DE MANERA PROFESSIONAL.

> Vas al metge quan tens dolor, al mecànic quan se t'espatlla el cotxe i a l'informàtic quan has de reparar l'ordinador.

> Quan vulguis vendre el teu pis o casa, deixa-ho en mans d'un agent immobiliari APIALIA.
Ell et garanteix seguretat i professionalitat i coneix el que cal fer per vendre el teu pis ràpid, al preu més alt possible i sense riscos innecessaris.

Tots els agents que formem part d'APIALIA som API, estem degudament inscrits al 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.

Quan un agent entra al col·lectiu API 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 feina de manera professional. Un conjunt de beneficis que repercuteixen en tu, el seu client.

I no només 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-te un millor servei d'atenció personalitzada per vendre la teva propietat.

L'EXCLUSIVA COMPARTIDA.

un exèrcit de professionals venent el teu pis

> No cal que parlem de pisos. Pensa en qualsevol objecte que tinguis per casa i que vulguis vendre. Un televisor, per exemple. Com creus que seria més senzill vendre'l?: dient-li a una persona que ven televisors o a 20 professionals formats per vendre'n i amb 20 botigues on hi entra gent buscant televisors?

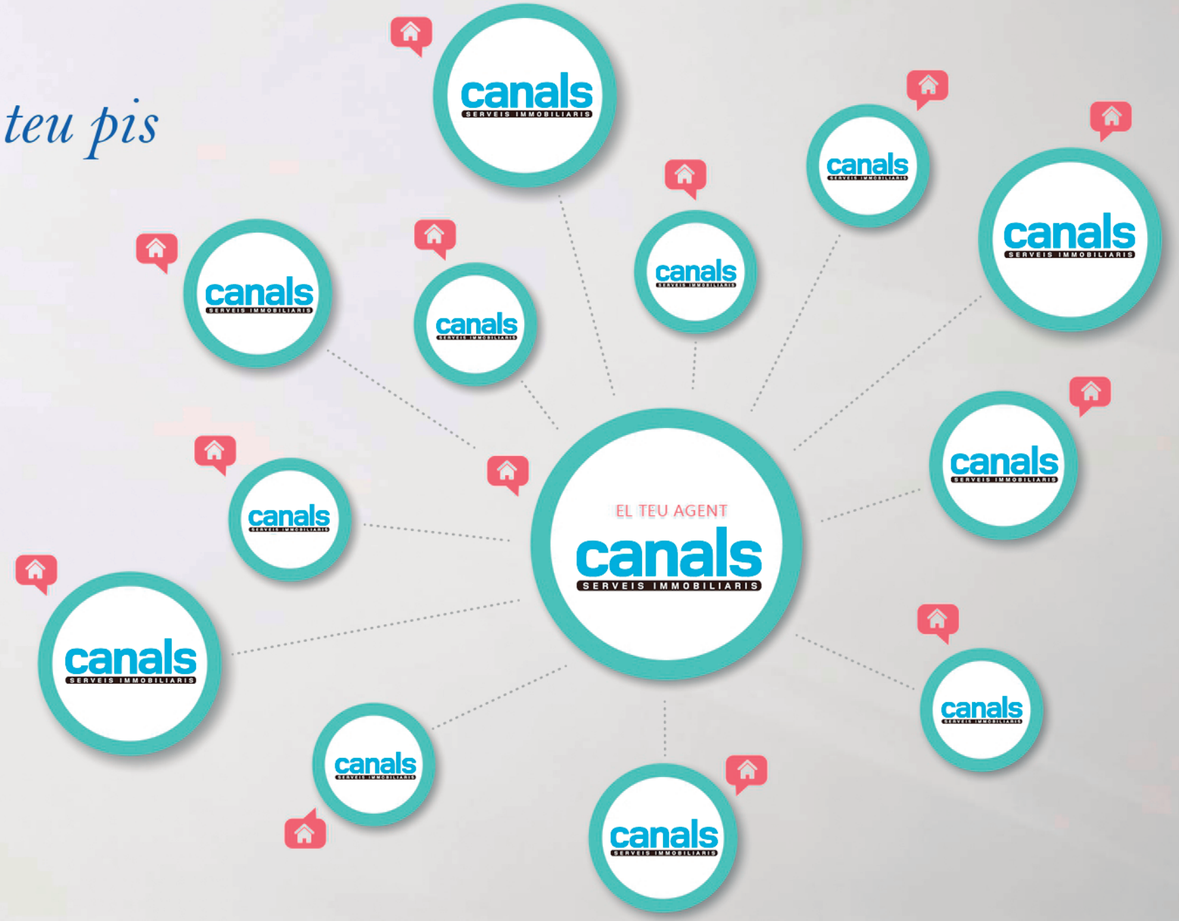
Els agents APIALIA creiem en la segona opció i per això treballem amb l'exclusiva compartida.

I COM FUNCIONA?

Quan tu, com a propietari, signes un contracte d'exclusiva compartida amb una agència d'APIALIA, només tens relació directa i personal amb aquest agent immobiliari, però, de fet, la casa o el pis es podrà 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 que vetlla pels teus interessos i moltes empreses treballant alhora per a tu. Multiplica exponencialment les possibilitats de venda i redueix el temps que es necessita per vendre la propietat.



EL PLA DE MÀRQUETING.

el meu pis en venda
en un gran mar de pisos

Pla de màrqueting? Diguem-ho més senzill: tot allò que cal fer per destacar el teu pis entre tota la gent que en vol comprar un. Des de la preparació de l'immoble i l'establiment del preu de venda fins a l'estratègia d'anuncis en portals.

Com millor fem totes aquestes accions, més impacte tindrà el teu pis entre els compradors potencials, més ofertes interessants rebràs i, per tant, més ràpid i a un preu més avantatjós el vendràs.

A APIALIA tenim els coneixements, l'experiència i els recursos necessaris per dissenyar un pla de màrqueting d'èxit que promocioni el teu pis com cal.

A APIALIA creiem en l'amor a primera vista.

La primera impressió és clau. Els compradors comencen a valorar l'habitatge des del moment en què el veuen per primer cop. La capacitat de discriminació d'alguns compradors és elevada: es mouen pels portals immobiliaris de manera tan ràpida que el teu pis només disposarà d'un segon per cridar-los l'atenció. Per això, des del primer detall fins a l'últim ha d'estar perfecte.

Un bon pla de màrqueting proporciona,
com a mínim,
tres o quatre visites al mes

> 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. *Pregunta pels nostres coneixements de home staging i et sorprendràs dels resultats que té aquesta fórmula.*

Home staging o com fer el meu pis bonic per als potencials compradors.

Com has vist, podem fer moltes accions professionals per fer més atractiu el teu pis. També te'n recomanem d'altres que pots fer tu mateix perquè el teu pis causi la millor impressió possible.

ORDRE GENERAL.

Bàsic i indispensable.

L'habitatge ha d'estar tan ordenat com sigui possible per donar una sensació d'amplitud.

Això ajudarà els compradors a veure com és l'habitatge en realitat.

CREAR SENSACIÓ D'ESPAI.

Aquest punt és fonamental.

Moltes vegades les cases estan saturades de mobles i al comprador li resulta complicat imaginar els espais reals.

Si tens la possibilitat de descongestionar l'habitatge de mobiliari, fes-ho.

Si necessites ajuda, te'n podem proporcionar.

PRESENTAR LA MILLOR CUINA I BANY POSSIBLES.

Sovint són les dues cambres que més parlen de l'estat d'un pis.

Si el comprador les veu horribles, pot tirar-li enrere la idea de fer una oferta per aquell immoble.

Si les veu bé, pot plantejar-se deixar-les com estan o fer-hi una reforma.

Sembla mentida però de vegades un simple rentat de cara millora sensiblement la percepció del comprador.

DOMINAR LES OLORS.

La visita va genial.

Veus que al potencial comprador li està agradant el pis, però de cop i volta estarrufa el nas degut a una mala olor.

Mira d'evitar que una mala olor t'espatlli una possible venda ventilant l'habitatge abans d'una visita, sobretot si no està habitat, i obrint 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 una millor impressió.

PINTURA.

Una casa amb la pintura en mal estat fa un efecte de deixadesa.

Pintar el pis o la casa, de color blanc o de colors neutres, és una bona idea.

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.

No tothom n'ha pogut tenir i sempre fa il·lusió la idea de tenir un pis o casa amb espai exterior.

Perquè no perdin l'encant és important tenir-los nets i que el jardí i les plantes estiguin 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.

no és una ciència exacta però encara menys un instint

Quant val casa meva? Segur que t'ho estàs preguntant.

No és fàcil. De fet, és un dels aspectes més difícils del procés de venda i amb el que cal tenir molta cura perquè t'hi estàs jugant els diners.

D'una banda, no vols establir un preu tan alt que desanimi els possibles compradors... tampoc un de tan baix que generi molt d'interès però que provoqui que rebis ofertes per sota del preu de mercat real.

Si alguna cosa sabem a APIALIA, després de tots aquests anys dedicats a la venda d'habitatges, és que 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 o pels teus sentiments cap a la casa. Seria un error que et pot fer perdre diners i temps (que a la fi també són diners).

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.*

Deixa't assessorar per un expert APIALIA que coneix el mercat en cada zona i moment concrets. Ell t'aconsellarà què és el que més et convé.

Què passa si m'equivoco amb el preu?

Pots pensar a posar un preu per sobre del que el mercat està disposat a pagar per poder negociar. No et recomanem aquesta estratègia, perquè els compradors també s'assessoren per no pagar més del que creuen que cal pagar, i mentrestant el mercat fluctua, pot ser que hagis de vendre més barat del que pensaves. *Mal negoci.*

Com ho fa un agent APIALIA per determinar el preu del meu pis?

Un agent APIALIA és un expert del mercat immobiliari. Combina el coneixement que té dels immobles, la zona i els compradors amb eines tecnològiques que li proporcionen dades que tu no tens.

T'ajudarà a determinar un valor estimat de l'habitatge tenint en compte criteris objectius diversos com:

- 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.

FIXA'T EN AQUEST EXEMPLE:

1 Et vas equivocar clarament en el preu (238.000 €). El teu agent APIALIA et va insistir que l'establissis a 210.000 € o que esperessis uns mesos a treure-ho a la venda, ja que hi havia indicis de recuperació del mercat, però no li vas fer cas.

2 No has rebut cap visita en tres mesos. No obstant això, l'elevat preu del teu pis ha ajudat a vendre les propietats de la zona que sí que estaven a preu de mercat. Decideixes baixar una mica el preu (224.000 €), però és tard. Al mercat, el teu habitatge s'ha posicionat com a car i molts clients potencials ja t'han "etiquetat" i saben que la teva propietat ja l'havien descartada, de manera que el teu ajust de preu té poc impacte o cap.

3 Després de tres mesos, decideixes posar-lo al preu que podies haver-ho venut en el primer mes (210.000 €), però segueixes a contracorrent: en aquests sis mesos els preus dels habitatges han augmentat, així que ara la teva propietat serà catalogada pels potencials clients com una "oportunitat". Mal assumpte. Ara potser hauries pogut vendre-la a 220.000 €, però com que porta una trajectòria de preu a la baixa i els potencials compradors ho saben... rebràs ofertes a la baixa.

4 Per vendre el pis d'una vegada per totes, cansat i desmoralitzat, acceptes una oferta de 205.000 €. Fer prevaler el teu instint per sobre del coneixement d'un professional t'ha costat sis mesos i 5.000 € en el millor dels casos (15.000 € si haguessis esperat uns mesos a treure a la venda el teu immoble, com et va recomanar el teu agent APIALIA).

Guia ràpida per fixar el preu perfecte

ACTIVITAT DELS COMPRADORS

0 visites al mes	1/2 visites al mes	3/4 visites al mes	5/6 visites al mes
SENSE OFERTES	SENSE OFERTES	ALGUNA OFERTA	DIVERSES OFERTES
<15%	9%/14%	5%/8%	ARA SÍ... LLUM VERDA
PREU MASSA ALT	PREU MOLT ALT	PREU ALT	

Quina documentació necessito per vendre el meu pis?

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 millor preu possible. Amb APIALIA, menys és més.

C/ Sant Casimir, 12 08290 Cerdanyola del Vallès
info@canalspisos.cat
93 106 99 06
www.canalspisos.cat

canals
SERVEIS IMMOBILIARIS

C/ Sant Casimir, 12 08290 Cerdanyola del Vallès
info@canalpisos.cat
93 106 99 06
www.canalspisos.cat

canals
SERVEIS IMMOBILIARIS