

QUIERO

VENDER

MI CASA

EN BARCELONA

GUÍA
DEL
VENDEDOR

ARQUITECTURA
RESIDENCIAL

Cómo Trabajamos



ARQUITECTURA RESIDENCIAL

PREPARACIÓN Y REVISIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN.

TASACIÓN O VPM, VALORACIÓN PROFESIONAL A PRECIO DE MERCADO

- a. UBICACIÓN
- b. CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA
- c. ANTIGÜEDAD DEL EDIFICIO
- d. AFECIONES URBANÍSTICAS
- 4. OFERTA EN EL BARRIO: ÚLTIMAS VENTAS REGISTRADAS

MANDATO DE VENTA: COMPROMISOS DE ARQUITECTURA RESIDENCIAL

PLAN DE MARKETING A MEDIDA

- a. ORDEN Y LIMPIEZA
- b. IMÁGENES
- c. PUBLICIDAD: DIFUSIÓN ONLINE Y OFFLINE



PRESENTACIÓN A COMPRADORES POTENCIALES Y NEGOCIACIÓN

REDACCIÓN DE CONTRATOS: RESERVA, ARRAS Y ACOMPAÑAMIENTO A NOTARÍA.

POST VENTA



**Un agente profesional a su total disposición
y respondiendo todas sus cuestiones y
las dudas de los compradores potenciales.**



¿Cuánto vale la casa?

Preparación y revisión de la documentación.

Para tomar la decisión lo primero que hemos de hacer es saber **qué precio vamos a obtener por la venta**. Para ello necesita aportar unos primeros documentos para que un consultor inmobiliario **experto en valoraciones** pueda **tasar a precio de mercado**. Con la escritura e IBI, podemos tener **los primeros datos** para hacer la visita y la valoración. Es importante que todos los propietarios, sobre todo en casos de herencias, estén de acuerdo en vender.

**SOLICITE UNA
TASACIÓN GRATUITA**

93 241 11 03

Le enviamos un experto



Para la venta necesitaremos tener toda la documentación en regla:

- ✓ ESCRITURA
- ✓ CÉDULA
- ✓ CERTIFICADO ENERGÉTICO
- ✓ CERTIFICADO DE CORRIENTE DE PAGO GASTOS DE COMUNIDAD
- ✓ INSPECCIÓN TÉCNICA DEL EDIFICIO
- ✓ FACTURAS DE SUMINISTROS

REVISAMOS TODA LA DOCUMENTACIÓN QUE SE PRECISA SEGÚN LA NORMATIVA ACTUAL. NUESTROS TÉCNICOS EMITIRÁN LOS CERTIFICADOS QUE LE FALTEN.



No espere a última hora para tener la documentación en regla. Hay certificados que podrían demorar la venta.

Olvídese del papeleo ¡Nos ocupamos de todo!



Tasación o VPM, valoración profesional a precio de mercado

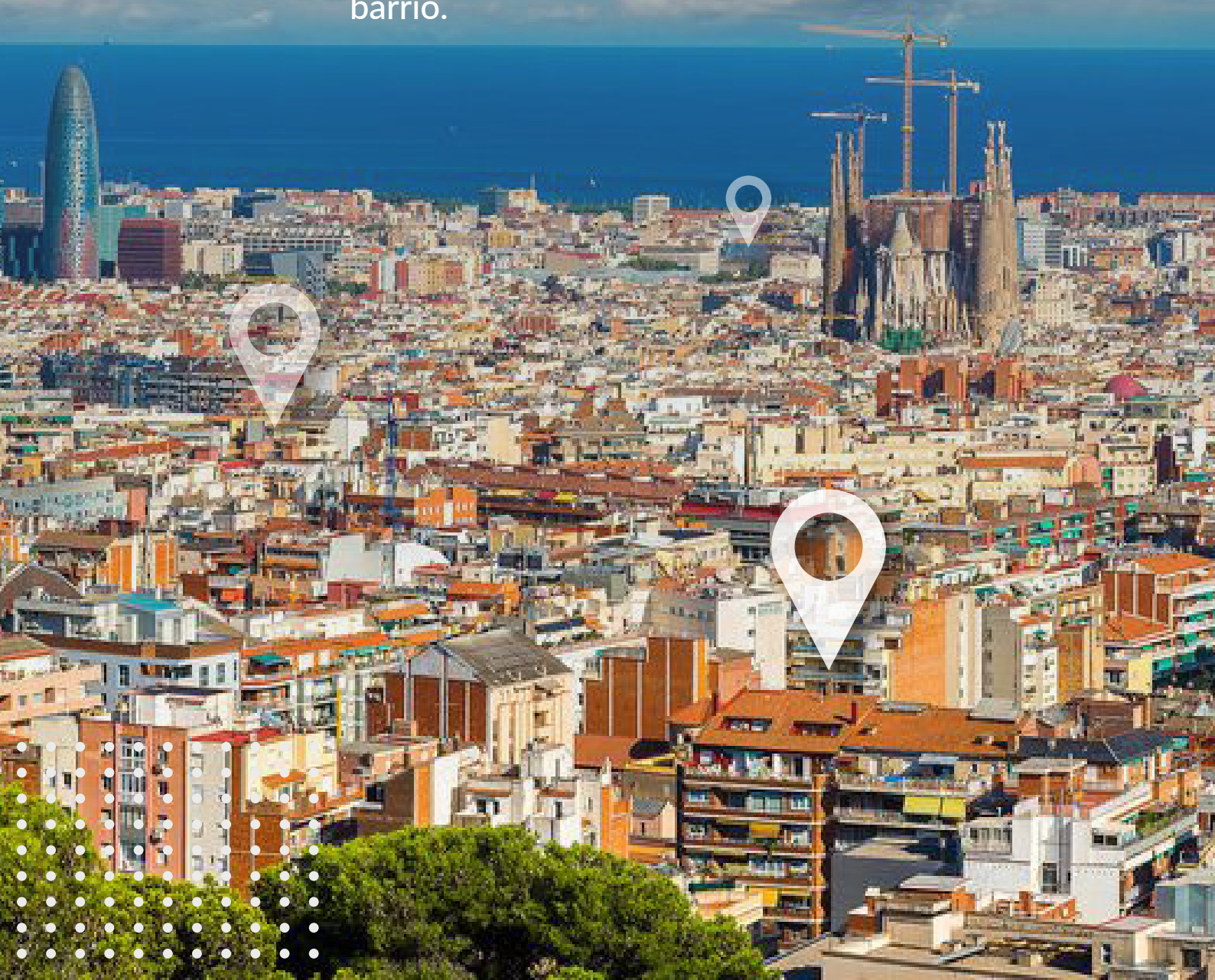
1

En la valoración se tienen en cuenta muchos factores:



El barrio y sus características

Servicios, infraestructuras, entorno, parques, hospitales, comunicaciones. Seguridad en el barrio.



2

Características de la vivienda

EL PISO O CASA

- Superficie, número de dormitorios, número de baños.
- Calidad de la construcción: Estado de conservación del piso. ¿Cuándo se hizo la última reforma?
- Altura, vistas, orientación. Interior o exterior
- Terraza o balcón
- El edificio
- Antigüedad y estado de conservación del edificio. Ha pasado la inspección obligatoria para edificios de más de 45 años (ITE)
- Dispone de servicios comunes: ascensor, piscina, portero, etc.
- Certificación Energética (CEE). Los compradores quieren estar informados del consumo de energía de la vivienda y de las emisiones que provoca.

RECUERDE QUE UNA VALORACIÓN ACERTADA PUEDE MARCAR LA DIFERENCIA ENTRE VENDER O NO VENDER.




Otros datos de interés

GASTOS COMUNITARIOS:

La comunidad de propietarios puede ser conflictiva y si solicitamos una copia de la última o de las últimas actas, podemos averiguar no sólo los gastos ordinarios de comunidad, sino si hay alguna obra de mejora y por consiguiente alguna derrama.





EL COMPRADOR SERÁ
INFORMADO CON TODO
LUJO DE DETALLES DE
TODOS LOS ASPECTOS DE LA
COMPRAVENTA, AUNQUE
PUEDAN SER NEGATIVOS.
UNA INFORMACIÓN VERAZ,
APORTANDO TODA LA
DOCUMENTACIÓN DESDE EL
PRINCIPIO GENERA
CONFIANZA.

*Obras de mejora pendientes en la
comunidad de propietarios.
Derramas pendientes.*

OBRAS DE MEJORA

*en la calle donde está ubicada la propiedad
y que inicia el Ayuntamiento.*

CARGAS URBANÍSTICAS:

¿Tiene la vivienda alguna afección?

CARGAS REGISTRALES:

Hipotecas, embargos,... Cualquier carga urbanística y/o registral puede ser otro motivo oculto de la venta, además de ser una información que se ha de transmitir al comprador en su debido momento.

Stock de viviendas en venta y viviendas vendidas en el último año

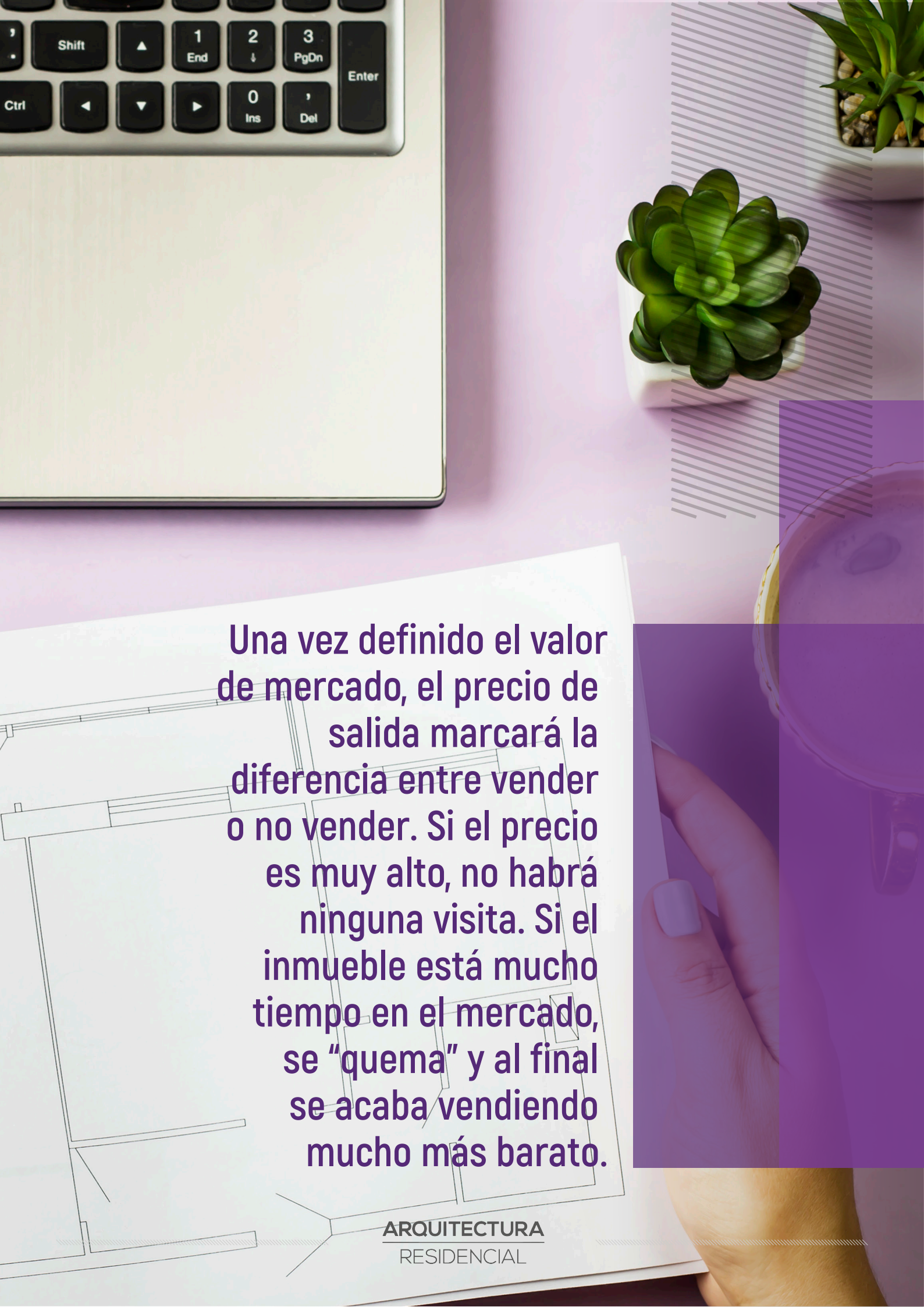
4

Somos especialistas en venta en Barcelona capital. Disponemos de bases de datos con la información de las últimas **ventas reales del barrio**, clasificada por ubicación, superficie y número de dormitorios. Estos datos junto con la **oferta de inmuebles actual** determinarán a qué **precio puede vender**.

Para poder vender, lo primero que hemos de saber es cuántos pisos hay en el barrio y, de estos, cuántos hay a la venta aproximadamente.

¿Cuántos pisos similares al nuestro están en venta?
¿Cuál es el precio de mercado de la vivienda en este momento?

Para poder valorar la vivienda, hacemos un estudio de los inmuebles vendidos en la zona en los últimos 6 meses. En concreto valoramos testigos de características similares a las de la vivienda a vender. Hacemos seguimiento de los inmuebles a la venta en la zona.

A desk setup with a keyboard, a succulent, a cup of coffee, and an architectural drawing. The background is a light purple color. The keyboard is on the left, the succulent is in the center, and the cup of coffee is on the right. The architectural drawing is on the bottom left, showing a floor plan with various rooms and corridors. The text is overlaid on the drawing.

Una vez definido el valor de mercado, el precio de salida marcará la diferencia entre vender o no vender. Si el precio es muy alto, no habrá ninguna visita. Si el inmueble está mucho tiempo en el mercado, se "quema" y al final se acaba vendiendo mucho más barato.

ARQUITECTURA
RESIDENCIAL

Mandato de venta: Compromiso de Arquitectura Residencial

2

Preparamos un documento consensuado donde marcamos **plazos y precio de venta**. Así como todos los **servicios incluidos** en nuestros honorarios: publicidad, fotografía, postventa...

En **Arquitectura Residencial** encontrará más que un agente inmobiliario, un experto que le acompañará durante todo el proceso. Si confía en nuestro servicio, obtendrá un compromiso de servicios de **EXCLUSIVA COMPARTIDA**. Se beneficiará de la cartera de compradores de **Arquitectura Residencial** y de la red de más de 20 agencias colaboradoras. La finalidad de pertenecer a una asociación inmobiliaria como **UPBARCELONA**, es conseguir una venta más rápida y a un precio óptimo.

Venderá conociendo en todo momento los avances de las gestiones de su comercial y el coste que va a suponer para Vd. la venta en cuanto a honorarios e impuestos u otros gastos anexos a la escritura, como gastos cancelación de hipotecas etc.

Con **Arquitectura Residencial** tiene un **experto en exclusiva** a su entera disposición, con la garantía de una empresa con más de 50.000 m² vendidos en **Barcelona Capital, Catalunya y Baleares**.



Más de 200 comerciales de
nuestra red de partners
aportarán más compradores
potenciales para su piso.

Plan de marketing a medida

Preparamos su casa para que enamore en la primera visita y así conseguir nuestro objetivo de obtener el mayor precio de venta en **90 DÍAS**.

Fotos profesionales y vídeos, o tour virtuales de calidad, son imprescindibles para atraer al comprador, siempre que el precio del inmueble sea el adecuado.

En algunos casos son necesarias pequeñas reparaciones de defectos evidentes e incluso, por qué no, **Home Staging**. Decoramos e iluminamos la vivienda para mejorar la presentación y hacerla atractiva para el comprador. La decoración e iluminación de la vivienda es esencial en algunos casos. Su vivienda lucirá al máximo.

3





Una imagen vale más que mil palabras.



Antes

Después

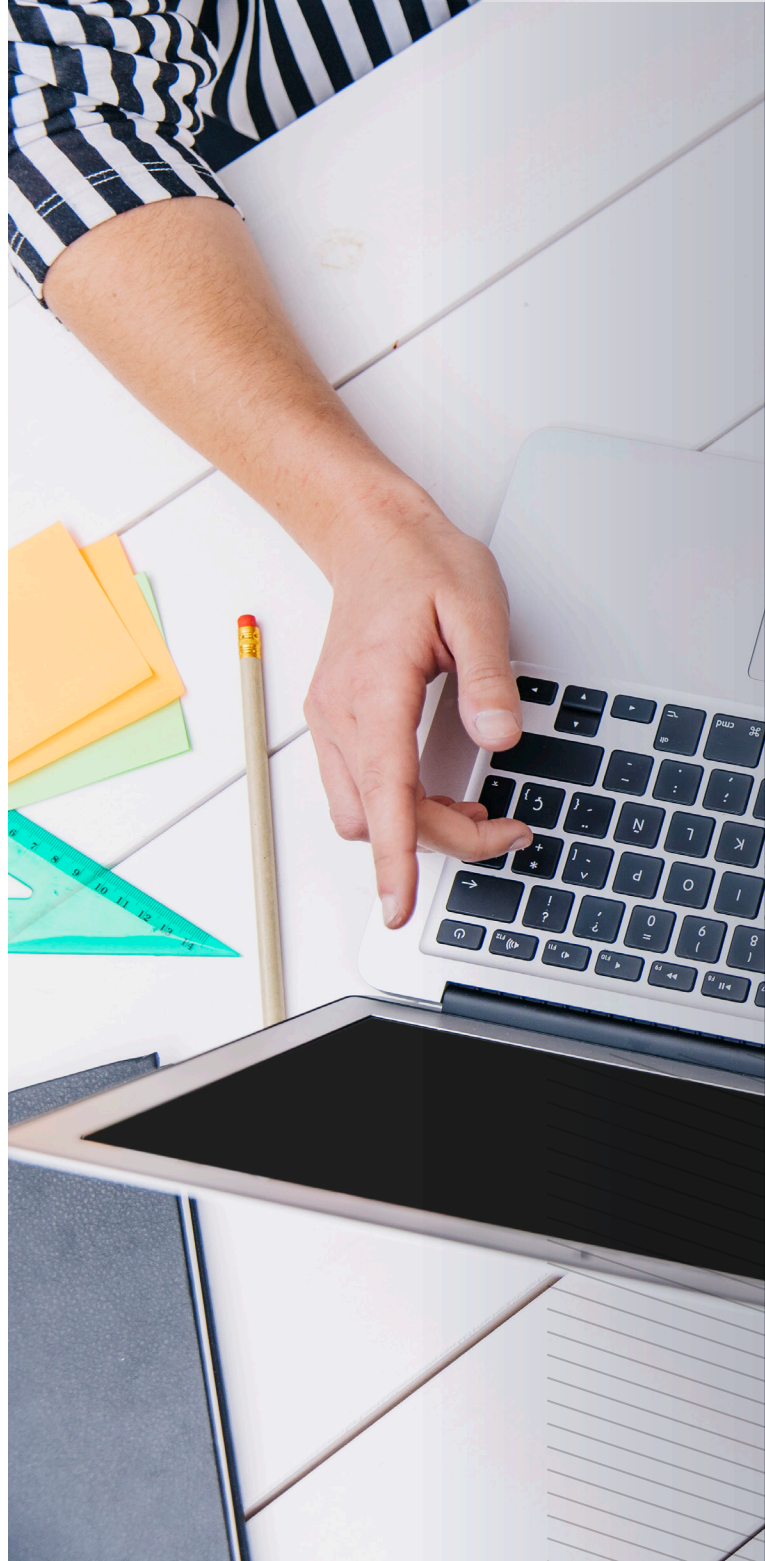


Somos especialistas en marketing online

Trabajamos **SEO (Search Engine Optimization)**, **SEM (campañas de marketing online)** y **SMM (Marketing en redes sociales)**. Invertimos en publicidad online y offline para que la venta sea un éxito; revistas y flyers.

Estamos presentes en los **principales portales inmobiliarios nacionales e internacionales**, en las **mejores posiciones**.

En función del **público objetivo** al que se dirige la venta publicaremos en los portales más adecuados.



idealista.com

pisos
.com

yaencontre

1001 PORTALES
MULTIPLICA TUS ANUNCIOS

trovit

nurca

nestoria

Mitula

fotocasa



**Más de 70 portales
Para atraer compradores
nacionales e internacionales**

**Estamos presentes en redes sociales
y hacemos campañas especiales:**




**Y email marketing a nuestra cartera
de clientes potenciales e inversores.**

Un agente experto de Arquitectura Residencial a su entera disposición



ARQUITECTURA
RESIDENCIAL



Su agente exclusivo de **Arquitectura Residencial** se cuidará de todos los trámites, para que la venta llegue a buen fin en el menor tiempo posible y con total **tranquilidad y confianza.**

Será la persona que siempre **acompañará a los compradores potenciales en las visitas a su inmueble.** Su comercial se ocupará de atender todas las llamadas, contactos de anuncios, y visitas de forma profesional. Se cuidará de negociar de acuerdo con Vd. el mejor precio, y una vez pactado, redactará los contratos precisos.

Redacción de contratos: reserva, arras y acompañamiento a notaría. Redactará el contrato de acuerdo a las estipulaciones pactadas: precio, plazos y condiciones. Cumplimiento de la ley de blanqueo de capitales.

Post Venta: Además se ocupará de toda la postventa. Todas las obligaciones de cambio de suministros, plusvalía municipal, etc.

Programará y gestionará toda la publicidad.

Nuestro objetivo es que la venta de su inmueble sea un éxito, y que acabe recomendando los servicios inmobiliarios de **Arquitectura Residencial.**



Confíe sus ventas inmobiliarias
a profesionales con experiencia

ARQUITECTURA

RESIDENCIAL

Estamos hace más de 20 años en uno de los edificios más emblemáticos de Barcelona. Edificio Raset – Freixa de Coderch, premio FAD 1975



C / Freixa 26 -28 Bajos 3



hola@arqresidencial.com



93 241 11 03



www.arqresidencial.com

UPBARCELONA



ASOCIACIÓN
PROFESIONAL
de **EXPERTOS**
INMOBILIARIOS
Desde 1990

Membre de:

api

Col·legis
i associació
d'agents
immobiliaris