




# MANUAL PER VENDRE O COMPRAR MILLOR **EL TEU IMMOBLE**

Si vols encertar, deixa't assessorar

LA IMMOBILIÀRIA L'HABITATGE .com

www.habitatge.com

# ÍNDEX

PÀG 03 Qui som i què farem per a tu? / PÀG 04 Passos que seguirem per vendre bé el teu habitatge / PÀG 06 Si has decidit vendre casa teva / PÀG 08 Tens els documents? / PÀG 09 T'ajudem a trobar-los? / PÀG 10 Consells per fer casa teva més atractiva pel comprador / PÀG 12 Els avantatges de vendre un immoble per una agència immobiliària són múltiples / PÀG 13 30 motius per confiar amb l'Habitatge de Vic / PÀG 14 Què és un personal shopper immobiliari?

LA IMMOBILIÀRIA
L'HABITATGE
.com



# QUI SOM I QUÈ FAREM PER A TU?

L'Habitatge es va fundar el 1990 amb uns objectius molt definits: ser una immobiliària que portés a terme un treball honest i professional, capaç de respondre a la confiança dipositada pels seus clients, tant compradors com venedors.

Avui, després de 32 anys de presència en el mercat d'Osona, som l'única immobiliària que disposa d'especialistes en cada departament: captació, valoració, assessoria, peritatge, financer, enginyeria, arquitectura, inspector d'habitatges, "personal shopper" immobiliari, despatx a notaria, assessorament de postvenda, confecció de contractes online i gestoria immobiliària personalitzada per les operacions fetes entre els particulars.

Quan pensis en vendre la teva propietat, és important comptar amb una empresa que tingui una llarga experiència amb un equip professional especialitzat, que et faciliti el màxim de dades i et presenti un bon pla de màrqueting, per obtenir els millors resultats. Així com que t'inspiri confiança i treballi per aconseguir-te sempre les millors condicions.

Guiar-te per les ressenyes de Google que té l'empresa, els comentaris i les experiències d'altres clients també et pot orientar i ajudar a decidir-te.

Habitualment, posar preu de venda a un habitatge pot provocar dubtes, temors, indecisions, preocupació i fins i tot ansietat. Aconsellem, sempre, posar-hi preu quan es tinguin les suficients dades i aquestes siguin concretes, reals, actuals, clares i contrastades.

L'informe que nosaltres et presentarem és una anàlisi comparativa de mercat en el qual analitzem la situació, l'entorn, l'estat, l'antiguitat, la conservació, l'alçada, l'orientació, els accessos, els serveis, etc. Aquest informe, també inclou totes les dades del BIG Data (inclou fins a 40 dades diferents sobre l'habitatge i el seu entorn). A més, revisem els preus que consten al registre de la Propietat de les últimes operacions fetes a la zona, sense oblidar-nos de la BDH, que segurament és la més completa d'Osona.

Amb tota aquesta informació i dades, realitzem un estudi personalitzat del teu habitatge pel procediment de comparació per tal de poder aconsellar-te el millor preu per a vendre.

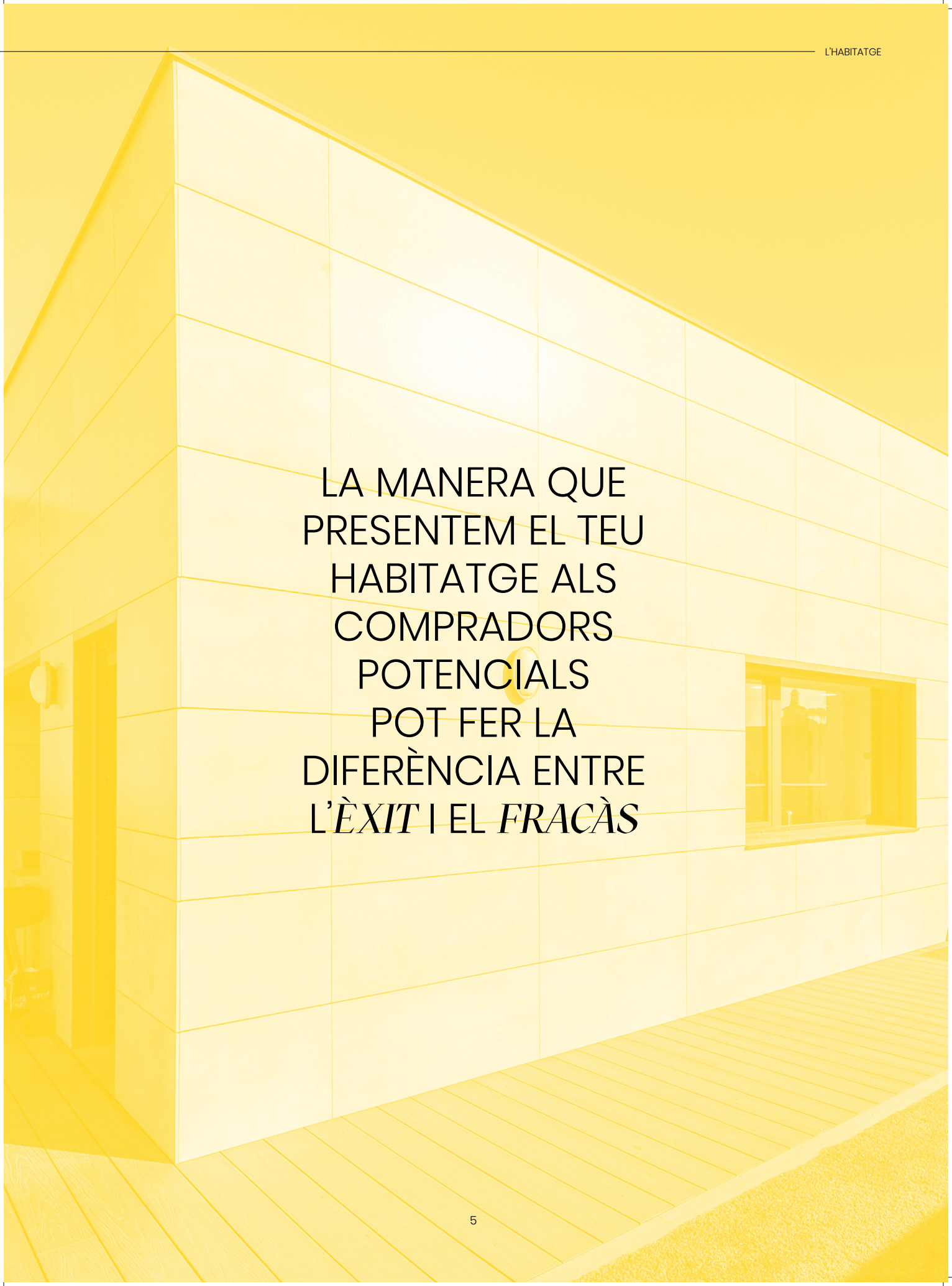
Des de l'Habitatge, ens ocupem sempre d'obtenir els millors resultats que valorarem a partir d'un estudi acurat de mercat. Prepararem una bona presentació del teu habitatge i fem la millor divulgació i promoció de la teva propietat, per tal d'aconseguir els millors resultats. A més, també creem una web específica per al teu habitatge i durant tot el procés de la compravenda, podràs consultar en tot moment el procés de venda de l'immoble des de la pàgina web www.habitatge.com, a la zona privada de propietaris. A més, també el posarem als millors portals d'internet, a l'aparador i a premsa, entre d'altres.

Posteriorment, seleccionarem compradors del nostre banc de dades, estudiarem el perfil del comprador, coordinarem la visita, buscarem i li obtindrem el millor finançament del moment, acompanyarem al comprador al banc, confeccionarem els documents necessaris per lligar bé l'operació i coordinarem el taxador, banc, compradors i venedor a la Notaria per signar. Nosaltres ens ocuparem dels seguiments i controls necessaris per fer-ho tot més fàcil, inclosa la postvenda.

Si creus en nosaltres, et podrem orientar, guiar i ajudar de forma honesta i eficaç, en tots els processos que comporta la venda de la teva propietat.

# PASSOS QUE SEGUIREM PER VENDRE BÉ EL TEU HABITATGE

- VISITA PERSONAL D'UN ASSESSOR AL TEU DOMICILI, LES VEGADES QUE CALGUI
- ANÀLISIS I ESTUDI DE MERCAT DE COMPARACIÓ PER UN EXPERT DE LA ZONA
- CONSULTA AL NOSTRE CRM I REGISTRE DE LA PROPIETAT PER PREUS DE VENDA
- INFORME BIG DATA AMB MÉS DE 30 DADES
- VALORACIÓ OBJECTIVA DEL TEU IMMOBLE
- ANÀLISIS DEL PREU DE MERCAT
- NOTA D'ENCÀRREC AMB TOTES LES DADES I IMPOSTOS SEGONS LLEI
- L'ACONSELLAREM COM PREPARAR EL TEU HABITATGE PER VENDRE'L
- RECOPILACIÓ DE TOTA LA DOCUMENTACIÓ NECESSÀRIA
- TRAMITACIÓ DE LA CÈDULA D'HABITABILITAT
- TRAMITACIÓ DEL CERTIFICAT D'EFICIÈNCIA ENERGÈTICA
- VERIFICACIÓ DE CÀRREGUES I POSSIBLES AFECCIONS
- DISSENY D'UN PROGRAMA DE MÀRQUETING A MIDA DE L'IMMOBLE
- REPORTATGE FOTOGRÀFIC FET PER UN PROFESSIONAL
- TOUR VIRTUAL AMB 3D I VÍDEO PROFESSIONAL
- WEB PERSONALITZADA DEL TEU HABITATGE
- PUBLICACIÓ ALS MILLORS PORTALS I MÉS DE 200 WEBS
- PUBLICACIÓ ALS MITJANS DE COMUNICACIÓ COMARCALS
- ASSESSOR PERSONAL/COORDINADOR A LA TEVA DISPOSICIÓ
- AL PUBLICAR-HO EL NOSTRE CRM ENS DONA LA RELACIÓ D'INTERESSATS
- COMPARTIM LA INFORMACIÓ I LA COORDINEM AMB MLS AGORA
- COMPARTIM LA INFORMACIÓ I LA COORDINEM AMB APIALIA OSONA
- ANÀLISIS DELS POSSIBLES INTERESSATS
- TRUQUEM PER CONCERTAR VISITA A L'OFICINA
- REALITZACIÓ D'ESTUDI ECONÒMIC, PER EVITAR FALSOS COMPRADORS
- PREPARAR I COORDINAR LES VISTES A L'IMMOBLE
- INFORMACIÓ CONSTANT I ONLINE DE LA GESTIÓ DEL TEU HABITATGE
- ET FACILITEM UNA CONTRASENYA D'ACCÉS A LA FITXA DEL TEU HABITATGE DES DE LA WEB
- FEM LES NEGOCIACIONS NECESSÀRIES PER ACONSEGUIR EL MILLOR PREU
- PREPAREM LA RESERVA DE 5 DIES PERQUÈ EL BANC VERIFIQUI EL FINANÇAMENT
- VERIFIQUEM LA PROCEDÈNCIA DELS DINERS (PBCFT)
- PREPAREM EL CONTRACTE D'ARRES PER CONFIRMAR LES BASES DE LA COMPRAVENDA
- COORDINEM AL BANC AMB EL TAXADOR I EL NOSTRE GESTOR COMERCIAL
- PREPAREM I VERIFICAREM LA MINUTA DEL DIA DE L'ESCRIPTURA
- AVISEM PERQUÈ EL COMPRADOR CONFIRMI I SIGNI EL FEIN 14+1 DIES ABANS
- COORDINEM LA SIGNATURA AMB COMPRADOR, VENEDOR, GESTOR/DIRECTOR I NOTARI
- FEM SEGUIMENT POSTVENDA, INFORMANT DE PLUSVÀLUES, PROCESSOS, ETC.
- ACOMPANYEM AL COMPRADOR I VENEDOR AMB TOT EL PROCÉS DE LA VENDA



# LA MANERA QUE PRESENTEM EL TEU HABITATGE ALS COMPRADORS POTENCIALS POT FER LA DIFERÈNCIA ENTRE L'*ÈXIT* I EL *FRACÀS*

# SI HAS DECIDIT VENDRE CASA TEVA
## Pas a pas




**01/**
**1a visita**

El comercial de l'Habitatge vindrà a casa teva per conèixer les teves intencions de venda i prendrà nota de les dades del teu habitatge.

**02/**
**2na visita**

L'equip de l'Habitatge us presentarà la valoració basada en la comparació, utilitzant les últimes tecnologies BIG DATA i situació del mercat, també els passos que farem a l'empresa per vendre el teu immoble al millor preu possible.

**03/**
**Documentació**

L'Habitatge us presentarà un pla de màrqueting personalitzat online i offline. També s'ocuparà de la documentació legal, IBI, ITE, CCE...

**04/**
**Pla de màrqueting**

El departament de publicitat, mitjançant el nostre CRM, ens donarà el llistat dels interessats que té cada comercial.

**05/**
**Viabilitat**

L'assessor financer sempre fa un estudi del possible comprador, perquè els que estiguin interessats puguin realment comprar.

**06/**
**Oferta i tancament**

Quan el comercial té un comprador potencial, vindrà a visitar l'immoble i farà la gestió per tancar la venda.

**07/**
**Venda**

La gestoria de l'Habitatge confeccionarà el contracte, segons Llei i acords.

**08/**
**Finançament**

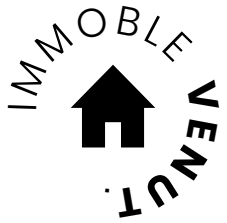
El departament s'ocuparà de trobar el finançament pel comprador.

**09/**
**Escriptura compravenda**

El gestor de l'Habitatge s'ocuparà de preparar escriptures i coordinar totes les parts perquè el dia de la compravenda sigui un èxit.

**10/**
**Postvenda**

Felicitats! una vegada venut l'immoble, el comercial de l'Habitatge enviarà una enquesta de qualitat per conèixer la teva opinió del servei rebut.



# La nostra experiència i volum de treball ens permet oferir-te el millor servei.

Vendre bé no és només qüestió de preu, s'ha de posar un preu adequat, juntament amb un bon pla de màrqueting i venda.



## Preu massa alt

**NO HI HA VISITES**

## Preu per sobre el preu del mercat

**TENIM VISITES, PERÒ NO OFERTES.**

**ELS COMPRADORS PREGUNTEN: QUANT TEMPS PORTA AQUESTA CASA A LA VENDA?**

**CONFORME PASSA EL TEMPS, L'HABITATGE ES VA DEVALUANT I S'ACABA VENENT PER SOTA DEL PREU DE MERCAT**

## Preu ajustat al mercat

**MOLTES VISITES**

**COMPRADORS MOLT MOTIVATS**

**VENDA RÀPIDA I EN EL SEU PREU**

# TENS ELS DOCUMENTS?

## Els 13 documents que es necessiten per vendre

LA DOCUMENTACIÓ ÉS NECESSÀRIA SEGONS LLEI PER PODER POSAR A LA VENDA.

SI ALGUNS D'AQUESTS DOCUMENTS NO ELS TENS, CONSULTA'NS QUE NOSALTRES ENS OCUPAREM.

- ☐ Còpia de l'escriptura pública de l'immoble (inclosa la descripció de la finca)
- ☐ Dades de la inscripció de l'immoble al Registre de la propietat
- ☐ Còpia DNI dels titulars i NIF raó social, amb el domicili del venedor
- ☐ Plànol general de l'emplaçament i de l'habitatge mateix.
- ☐ Descripció de l'habitatge amb superfície útil i descripció general de l'edifici
- ☐ Cèdula d'habitabilitat de l'immoble
- ☐ Còpia del rebut de l'IBI
- ☐ Còpia de l'últim rebut de la hipoteca
- ☐ Estatuts i normes de funcionament de la Comunitat de propietaris
- ☐ Últim rebut de la comunitat
- ☐ Certificat d'eficiència energètica (CEE) amb la seva etiqueta i visat
- ☐ Certificat d'inspecció tècnica d'edficis (ITE)
- ☐ Nota d'encàrrec de venda degudament signada entre totes les parts

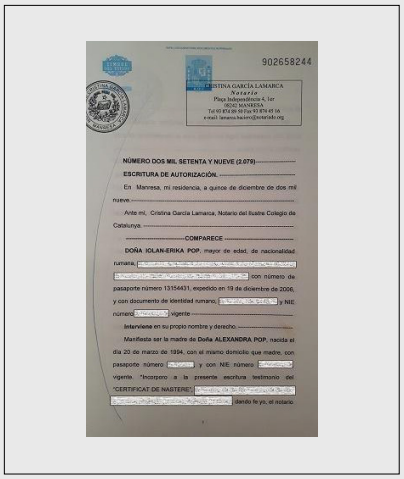
**MARCA LES CASELLES QUAN HO TINGUIS!**

# T'AJUDEM A TROBAR-LOS?

## Models tipus de documentació necessària

ENVIA UNA FOTO DE CADA DOCUMENT PER WHATSAPP O E-MAIL, PER FER-HO MÉS FÀCIL

### CÒPIA DE L'ESCRIPTURA DE PROPIETAT


902658244

CRISTINA GARCIA LAMARCA
Notario
Plaça Independència 6, 1er
08242 MANRESA
Tel 93 874 08 00 Fax 93 874 45 16
e-mail: lamarca.tusdem@notariado.org

NÚMERO DOS MIL SETENTA Y NUEVE (2.079).

ESCRITURA DE AUTORIZACIÓN.

En Manresa, mi residencia, a quince de diciembre de dos mil nueve.

Ante mí, Cristina García Lamarca, Notario del Ilustre Colegio de Catalunya.

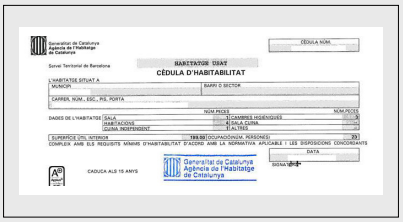
COMPARECE

DOÑA IOLAN-ERIKA POP, mayor de edad, de nacionalidad rumana, [redacted] con número de pasaporte número 13154431, expedido en 19 de diciembre de 2006, y con documento de identidad rumano, [redacted] y NIE número [redacted] vigente.

Interviene en su propio nombre y derecho.

Manifiesta ser la madre de Doña ALEXANDRA POP, nacida el día 20 de marzo de 1994, con el mismo domicilio que madre, con pasaporte número [redacted] y con NIE número [redacted] vigente. "Incorporo a la presente escritura testimonio del "CERTIFICAT DE NASTERE" [redacted] dando fe yo, el notario.

### CÈDULA D'HABITABILITAT


Generalitat de Catalunya
Agència de l'Habitatge de Catalunya

Servei Territorial de Barcelona

HABITATGE USAT

CÈDULA D'HABITABILITAT

L'HABITATGE SITUAT A

MUNICIPI | BARRI O SECTOR

CARRER, NUM., ESC., PIS, PORTA

DADES DE L'HABITATGE

| | | NUM. PECES |
|---|---|---|
| SALA | A CAMBRES HOSTENGUES | |
| HABITACIONS | B SALA CUINA | |
| CUINA INDEPENDENT | | |

SUPERFICIE ÚTIL INTERIOR 199.00 OCUPACIÓ(NOVA, PERSONES) 33

COMPLEIX AMB ELS REQUISITS MÍNIMS D'HABITABILITAT D'ACORD AMB LA NORMATIVA APLICABLE I LES DISPOSICIONS CONCORDANTS

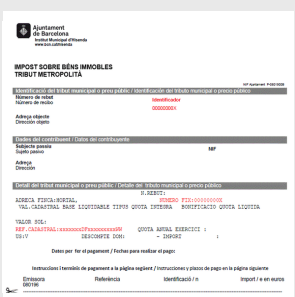
DATA

SIGNATURA

CADUCA ALS 15 ANYS

Generalitat de Catalunya
Agència de l'Habitatge de Catalunya

### ÚLTIM REBUT DE L'IBI


Ajuntament de Barcelona
Institut Municipal d'Hisenda
www.bcn.cat/ihisenda

IMPOST SOBRE BÉNS IMMOBLES
TRIBUT METROPOLITÀ

Identificació del tribut municipal o preu públic / Identificación del tributo municipal o precio público

Número de rebut
Número de recibo

Identificador
000000001

Adreça objecte
Dirección objeto

Dades del contribuent / Datos del contribuyente

Subjecte passiu
Sujeto pasivo

NIF

Adreça
Dirección

Detall del tribut municipal o preu públic / Detalle del tributo municipal o precio público

D.REBUT:

ADREÇA FINCA:NOMTAL,
VAL.CADASTRAL BASE LIQUIDABLE TIPUS QUOTA INTEGRA BONIFICACIO QUOTA LIQUIDA

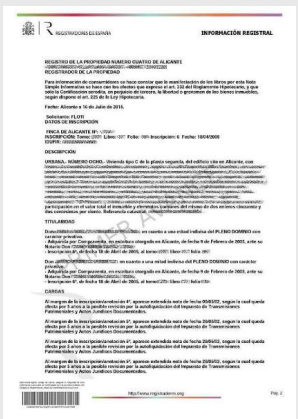
VALOR SOL:
REF.CATASTRAL:xxxxxxxxxxxxxxxxxx QUOTA ANUAL EXERCICI :
DESCOMPTE DON: - IMPORT :

Dates per fer el pagament / Fechas para realizar el pago:

Instruccions i terminis de pagament a la pàgina següent / Instrucciones y plazos de pago en la página siguiente

Emissora Referència Identificació / n Import / e en euros

### NOTA REGISTRAL O CÒPIA SIMPLE DEL REGISTRE


REGISTRADORES ESPAÑA

INFORMACIÓN REGISTRAL

REGISTRO DE LA PROPIEDAD NUMERO CUATRO DE ALICANTE

REGISTRACION DE LA PROPIEDAD

Fecha: Alicante a 16 de Julio de 2015.

Solicitante: FLOS
DATOS DE DESCRIPCION

FINCA DE ALICANTE Nº:

DESCRIPCION

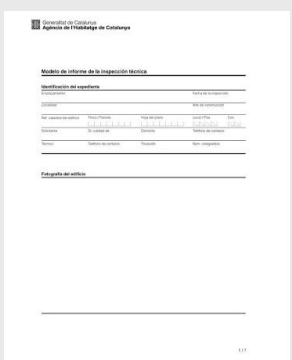
URBANA.- NUMERO OCHO.- Vivienda tipo C de la planta segunda, del edificio sita en Alicante, con

TITULARIDAD

CARGAS

Pag. 2

### CERTIFICAT ITE PELS EDIFICIS DE MÉS DE 45 ANYS

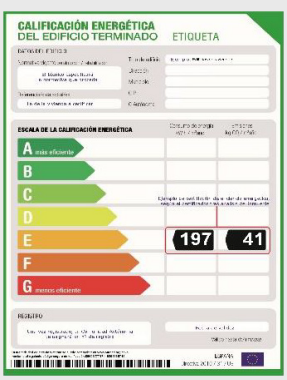

Generalitat de Catalunya
Agència de l'Habitatge de Catalunya

Model de informe de la inspecció tècnica

Identificació del expediente

Fotografia del edifici

### CERTIFICAT D'EFICIÈNCIA ENERGÈTICA


CALIFICACIÓN ENERGÉTICA
DEL EDIFICIO TERMINADO

ETIQUETA

ESCALA DE LA CALIFICACIÓN ENERGÉTICA

A más eficiente
B
C
D
E
F
G menos eficiente

197 41

REGISTRO

### DOCUMENT IDENTIFICATIU DE LA PROPIETAT


TARJETA DE IDENTIFICACIÓN FISCAL

Agencia Tributaria

Código de Identificación Definitivo

BARCELONA 08015 (BARCELONA)

BARCELONA 08036 (BARCELONA)

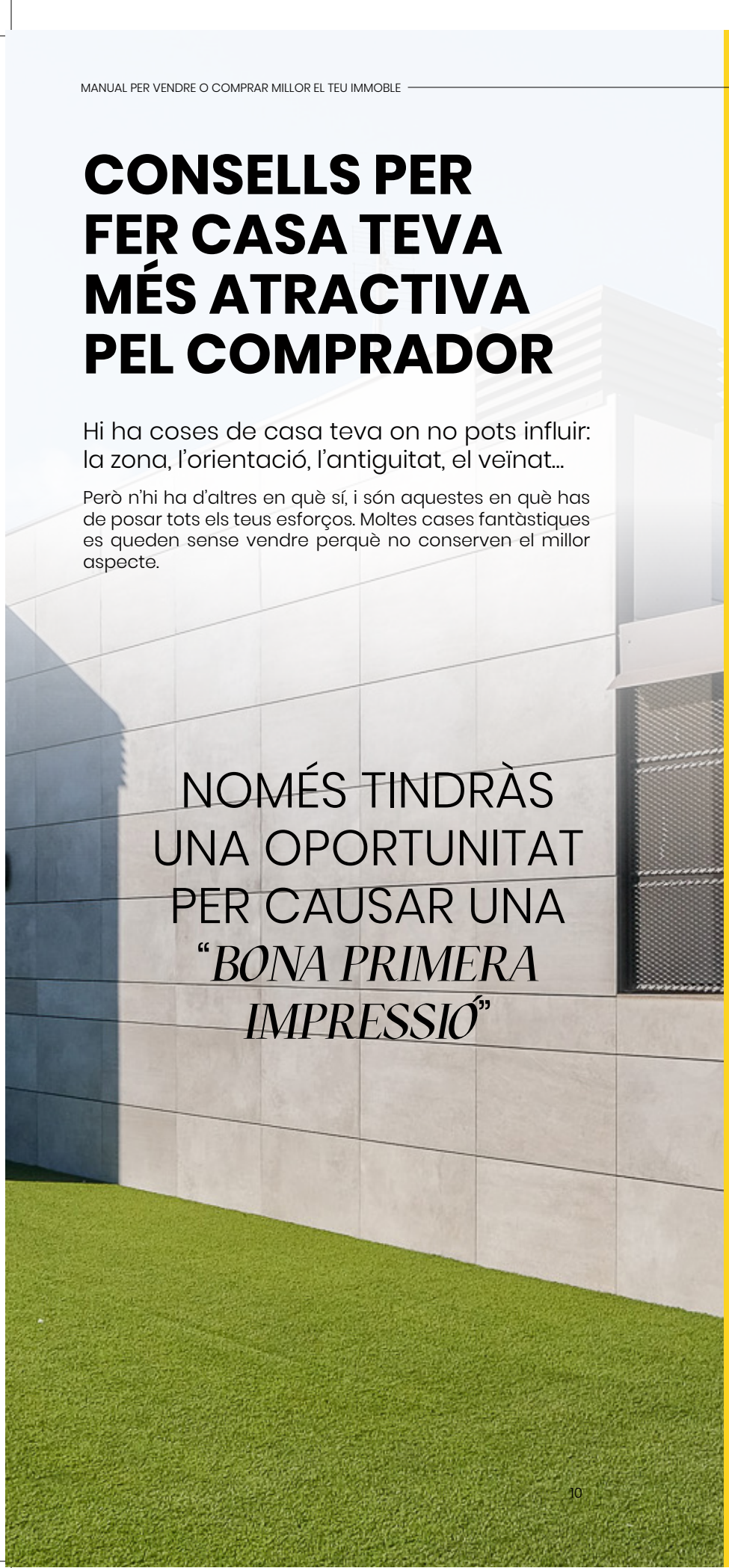
Fecha C.I. Definitivo: 11-10-2004

ESPAÑA

# CONSELLS PER FER CASA TEVA MÉS ATRACTIVA PEL COMPRADOR

Hi ha coses de casa teva on no pots influir: la zona, l'orientació, l'antiguitat, el veïnat...

Però n'hi ha d'altres en què sí, i són aquestes en què has de posar tots els teus esforços. Moltes cases fantàstiques es queden sense vendre perquè no conserven el millor aspecte.




## Llista de verificació de 15 passos per preparar la casa als compradors.

És hora de posar el teu espai a l'escenari i deixar que els compradors el vegin brillar!

Comença a notar els avantatges de treballar amb nosaltres des del començament. Abans que casa teva estigui a la llista, caminarem a través del teu espai amb tu per donar consells sobre quins canvis o reparacions donaran els seus fruits en un preu de venda més alt. Després, et proporcionarem valuoses recomanacions sobre com donar al teu espai l'aspecte correcte, des de la neteja professional fins als fotògrafs experimentats, i com fer que el teu espai brilli.

Assegureu-vos que la vostra casa estigui a punt per a les exhibicions seguint aquesta llista de verificació:

## 01/
**Estableix l'escenari.**
Refresca o reforma casa teva i posiciona estratègicament la decoració per crear la benvinguda correcta.

Els agents de l'Habitatge tenen experiència en la posada en escena de cases per donar l'aspecte correcte per atraure als compradors.

## 02/
**Mantingueu-lo net.**
Dona-li a casa una neteja profunda i aireja per eliminar qualsevol olor persistent. Els nostres agents us diran quines àrees d'alt trànsit els importen més als compradors.

## 03/
**Pintar les parets.**
Cobreix les parets brillants amb colors neutres: com el blanc, gris o beix perquè la teva llar es vegi més gran.

Podem recomanar a les empreses que donin una nova capa de pintura per cobrir qualsevol imperfecció, fins i tot ajudar-te a pagar el seu cost.

## 04/
**Aclarir els espais:**
Elimina el desordre i redueix els teus articles personals perquè els compradors es puguin imaginar a si mateixos a la casa.

Podem donar-te una opinió imparcial sobre el que ha de romandre i el que s'ha de treure.

## 05/
**Però no ho buidis.**
Fins i tot si t'has mudat, mantingues el mobiliari a casa teva perquè no se senti fred o poc atractiu.

Els nostres agents us poden orientar perquè sembli més atractiu.

## 06/
**Reordenar els mobles:**
Configura una varietat d'espais, des d'oficines fins a àrees d'entreteniment, i no oblidis les àrees exteriors!

Oferirem consells sobre com convertir qualsevol àrea incòmoda en punts de venda.

## 07/
**Neutralitzar l'estil:**
Mantingues l'estil de casa teva simple i clàssic per atraure la més àmplia gamma de compradors.

Els nostres agents tenen dades sobre els tipus de compradors que busquen a la teva àrea i el que els atraurà.

## 08/
**Tingueu en compte els imprevistos:**
Tingueu una companyia de reparació llesta per a qualsevol problema que pugui passar per mostrar que la teva llar està en condicions.

Els nostres agents et poden ajudar a determinar quines renovacions valen la pena l'esforç financer i quines no.

## 09/
**Organitza els teus armaris:**
Els compradors volen revisar armaris i armaris, i rebran un missatge equivocat si veuen molt de desordre.

Podem ajudar-lo a clarejar i organitzar totes les àrees que podries haver oblidat o passat per alt.

## 10/
**Alleugerir:**
Creeu la il·lusió d'habitacions més grans, més alts o més amples obrint les persianes o cortines.

Els agents de l'Habitatge tenen experiència en l'ús de múltiples fonts de llum per afegir interès i ressaltar la versatilitat.

## 11/
**Fotos excel·lents:**
Les càmeres dels telèfons intel·ligents no capturaran completament la seva llar, així que cal fer fotos d'alta resolució.

Els nostres agents treballen amb professionals per obtenir fotos dinàmiques, fins i tot imatges de 360 graus, vídeos, Drons, etc.

## 12/
**Crea una presentació convincent:**
No importa com estigui preparat, els compradors oblidaran les característiques de casa sense material addicional.

Els agents de l'Habitatge crearan un full informatiu dissenyat professionalment que cobreixi els punts de venda.

## 13/
**Comproveu la temperatura:**
Mostra als compradors que l'espai és còmode: acollidor i càlid a l'hivern, fresc i refrescant a l'estiu.

Els nostres agents tenen consells per tranquil·litzar els compradors i fer que experimentin la teva llar de la manera correcta.

## 14/
**Obriu-lo:**
Fer els llits, guardar les joguines, rentar els plats i desactivar les alarmes perquè no hi hagi sorpreses.

Us donarem una llista de verificació d'última hora per assegurar que el vostre espai estigui llest per mostrar-vos.

## 15/
**Sortir:**
No et quedis! Els propietaris poden fer que els compradors potencials s'afanyin a sortir sense considerar completament casa seva.

Els agents de l'Habitatge mostraran als compradors sense que vostè hagi de ser a casa. Així que ves-te'n a relaxar-te, t'ho mereixes.

# ELS AVANTATGES DE VENDRE UN IMMOBLE PER UNA AGÈNCIA IMMOBILIÀRIA SÓN MÚLTIPLES

Si estàs pensant a vendre el teu habitatge, segurament t'has plantejat la possibilitat de vendre el teu pis o casa amb una immobiliària. Aquest acord t'afavoreix econòmicament i les dades demostren que el temps que estarà el pis a la venda es redueix considerablement.

A l'Habitatge de Vic us reduirem el temps de la venda. Els nostres agents immobiliaris es mobilitzaran invertint tot l'esforç per vendre el teu immoble. Ens ocuparem de verificar tota la documentació necessària, fer fotos i vídeos professionals, posar-ho als millors portals immobiliaris, CRM, Internet, Premsa, Bases de dades, etc. Però, a més, hi ha altres beneficis que has de tenir en compte:



**ET MILLORAREM EL PREU DE VENDA:**
QUAN UN HABITATGE ES TROBA AL MERCAT ÚNICAMENT EN UNA AGÈNCIA, EL PREU DE VENDA ÉS ÚNIC, COSA QUE SUPOSA MÉS TRANSPARÈNCIA I UNA OPORTUNITAT PER AL COMPRADOR. L'AGÈNCIA INTENTARÀ SEMPRE ACONSEGUIR EL MILLOR PREU POSSIBLE PER A LA PROPIETAT, JA QUE TAMBÉ EN DEPENEN ELS SEUS HONORARIS.

**SEMPRE DONEM SEGURETAT A L'OPERACIÓ:**
L'AGÈNCIA IMMOBILIÀRIA ÉS L'ÚNICA RESPONSABLE DE PROMOCIONAR EL TEU PIS I DONAR-NE A CONÈIXER TOTES LES CARACTERÍSTIQUES. TANT ELS ASPECTES POSITIUS DE L'HABITATGE COM LA SITUACIÓ LEGAL O LES CÀRREGUES HIPOTECÀRIES SERAN CONEGUDES I MANEJADES PER L'EXPERT DE MANERA CONVENIENT PER OBTENIR QUE LA VENDA ES PRODUEIXI AMB GARANTIES NECESSÀRIES PER A LES DUES PARTS.

**TRACTARÀS AMB UN ÚNIC INTERLOCUTOR:**
EL PROCÉS DE VENDRE EL TEU PIS ES POT CONVERTIR EN UN MALSON DE GENT ENTRANT I SORTINT DE L'HABITATGE I AGÈNCIES IMMOBILIÀRIES INTENTANT SER ELS ARTÍFEXS DE LA VENDA. PER CONTRA, SI DONES EL TEU PIS EN EXCLUSIVA A UNA IMMOBILIÀRIA, TINDRÀS UN ÚNIC INTERLOCUTOR AL PROCÉS. SERÀ EL TÈCNIC ASSIGNAT QUI MANEGI ELS CLIENTS I TRACTI AMB TU SOBRE TOTS ELS ASPECTES DE LA VENDA. ELS AGENTS IMMOBILIARIS CONEIXEN TOTES LES DESPESES I ELS IMPOSTOS QUE IMPLICA UNA COMPRAVENDA D'UN IMMOBLE.

# 30 MOTIUS PER CONFIAR EN LA MILLOR AGÈNCIA D'OSONA, L'HABITATGE DE VIC

01/ **Som l'agència** més gran de tota la Catalunya central
02/ **Som una de les agències** que porta més anys a Osona, 32 anys
03/ **Som l'única agència d'Osona** que ha signat contracte amb més de 18.500 persones
04/ **Som l'única agència** que té una secció amb especialistes per cada activitat
05/ **Som l'única agència** que té un assessor financer
06/ **Som l'única agència** que té un professional especialitzat per a la captació d'habitatges
07/ **Som l'única agència** on el client pot consultar permanentment la fitxa del seu immoble
08/ **Som l'única agència** que cada setmana surt a pàgines complertes en premsa
09/ **Som l'única agència** que surt a tres publicacions escrites comarcals
10/ **Som l'única agència** que surt a la Vanguardia, ràdio i TV
11/ **Som l'única agència** que té tots els seus pisos en vídeo i 3D
12/ **Som l'única agència** que fa formació immobiliària 2 cops setmanals
13/ **Som l'única agència** que té més de 200 webinars de formació per consultes dels assessors
14/ **Som l'única agència** que fa servir el Big Data per ajudar al client a valorar els habitatges
15/ **Som l'única agència** que comparteix els honoraris amb els seus clients
16/ **Som l'única agència** que forma part d'àgora MLS (+ 3.000 agents) i Apialia Osona
17/ **Som l'única agència** que va cada any amb estand al Meetig Point (La fira més important del sector)
18/ **Som l'única agència** present a 4 fires internacionals
19/ **Som l'única agència** que comparteix els immobles amb professionals de 35 províncies
20/ **Som l'única agència** que compartim les finques amb un sol e-mail amb més de 3.000 Apis
21/ **Som l'única agència** que surt a més de 200 portals i webs immobiliàries
22/ **Som l'única agència** que té gestoria immobiliària especialitzada
23/ **Som l'única agència** que té protocols de gestió
24/ **Som l'única agència** que té despatx a la notaria
25/ **Som l'única agència** que té un control de qualitat
26/ **Som l'única agència** que té el servei de compra per encàrrec del client (Personal Shopper)
27/ **Som l'única agència** que té una plataforma per fer la reserva d'un habitatge online
28/ **Som l'única agència** que fa signatura de contractes online
29/ **Som l'única agència** que té més de 4.700.000 visites a la web
30/ **Som l'única agència** que no tanca al mig dia

# QUÈ ÉS UN PERSONAL SHOPPER IMMOBILIARI?

És un API, expert, que t'acompanya, et guía i t'assessora en el procés de comprar un habitatge o un altre actiu immobiliari. El personal shopper realitzarà un estudi exhaustiu, visitant els immobles en qualitat de comprador particular, i farà una preselecció per al client. Un cop feta, li presentarà.

Després, el personal shopper i client visiten els habitatges seleccionats. El personal shopper s'encarrega de la negociació i tancament, comptant amb l'avantatge que és un bon coneixedor del mercat i que vetllarà pels interessos del comprador.

## PERSONAL SHOPPER IMMOBILIARI: *TOT UN ENCERT!*

## Avantatges d'utilitzar el personal shopper per comprar

- TU ENS EXPLIQUES QUÈ VOLS, A ON HO VOLS, COM HO VOLS, QUAN HO VOLS I COM HO VOLS PAGAR.
- ENS SIGNES LA NOTA D'ENCÀRREC PERQUÈ TE LA BUSQUEM I S'ADAPTI ALS TEUS CRITERIS DE RECERCA.
- T'ORIENTEM CAP AL PREU MÉS ADEQUAT DE LA PROPIETAT, SEGONS LES TEVES NECESSITATS I POSSIBILITATS.
- EL NOSTRE EQUIP D'ASSESSORS PENTINARAN ELS EDIFICIS I FINQUES DE LA ZONA D'INTERÈS, LES XARXES, LA PREMSA I LES AGÈNCIES IMMOBILIÀRIES PER TROBAR L'HABITATGE QUE DESITGES.
- DESPRÉS PODRÀS TRIAR LES PROPIETATS QUE MÉS T'INTERESSIN, I DECIDIR QUINES VOLS VISITAR.
- DECIDIREM CONJUNTAMENT AMB TU L'ESTRATÈGIA MÉS ADEQUADA SOBRE EL PREU, CONDICIONS, POSSESSIÓ...
- UTILITZAREM LES NOSTRES PATENTS TÈCNIQUES DE NEGOCIACIÓ I EXPERIÈNCIA PER ASSEGURAR QUE ACONSEGUEIXES LA MILLOR CASA, AL MILLOR PREU POSSIBLE.
- ET FAREM UN ESTUDI PREVI DE FINANÇAMENT EN EL QUAL DETERMINAREM EL TIPUS I QUANTIA D'HIPOTECA.
- T'AJUDAREM A PREPARAR L'OFERTA I LA NEGOCIAREM.
- REVISAREM TOTES LES DADES DE LA PROPIETAT, CÀRREGUES, HIPOTEQUES, IMPOSTOS, COMUNITAT, ETC.
- BUSCAREM L'OPCIÓ HIPOTECÀRIA MÉS FAVORABLE AMB EL MILLOR INTERÈS DE TOT EL MERCAT FINANCER.
- T'AJUDAREM AMB EL PROCÉS DE TAXACIÓ I ET FAREM COSTAT FINS A ACONSEGUIR-HO.
- REVISAREM I PREPARAREM LA DOCUMENTACIÓ NECESSÀRIA PER FER LES ESCRIPTURES AMB EL NOTARI.
- COORDINAREM I ASSISTIREM PER VERIFICAR-HO TOT EL DIA DE LA SIGNATURA DAVANT DE NOTARI.
- CONTINUAREM AJUDANT-TE EN TOT EL QUE NECESSITIS FINS I TOT DESPRÉS DE COMPRAR L'IMMOBLE.


LA IMMOBILIÀRIA
HABITATGE
NOU EDIFICI PARK
NOU EDIFICI DEL SOL
WWW.HABITATGE.COM
93 889 42 77
INFO@HABITATGE.COM
HABITATGEVIC

VULL POSAR
**EN VENDA EL MEU HABITATGE**

VULL POSAR
**EN LLOGUER EL MEU HABITATGE**

VULL
**COMPRAR UN HABITATGE**

LA IMMOBILIÀRIA L'HABITATGE.com

# A L'HABITATGE DE VIC
# ENS AGRADA EL QUE FEM I HO FEM BÉ


**ADREÇA**
Pl. Estació, 8 (Vic)

**TELÈFON**
93 889 42 77

**WEB**
www.habitatge.com

**MAIL**
info@habitatge.com

**INSTAGRAM**
habitatgevic

**LINKEDIN**
habitatgevic

**FACEBOOK**
lhabitatgevic