



# Api 360

## Nuestro plan de marketing y venta para ti

### Nuestros principios

**Nos basamos en un asesoramiento personalizado y cercano**

**Anteponemos tus intereses**

**Máxima transparencia en todo momento**

### ¿Por qué exclusiva?



Api 360 opta por trabajar en exclusiva para conseguir de manera óptima el encargo facilitado por el cliente en las condiciones más favorables.

Los posibles compradores no perciben diferente información sobre las características del inmueble o las condiciones de la operación ni reciben la percepción de que el propietario tiene excesivo interés en la venta al ver repetido en anuncio en múltiples portales. Tampoco permite que los compradores contacten con diversos intermediarios en busca de la mejor oferta lo cual ocasiona una presión a la baja en el precio.

Con la exclusiva también se unifica el canal de comunicación, de manera que sólo hay un interlocutor entre los posibles compradores y el vendedor. De esta manera se realiza un mejor seguimiento del proceso de venta aglutinando todos los datos de la operación lo cual permite dar una mejor respuesta de adaptación al mercado, más rápida y ágil.

También favorece que las negociaciones sean más ágiles y que el agente pueda solventar las dudas e inconvenientes que le puedan surgir al comprador.

### Nuestra metodología



Valoración y preparación

Difusión y comercialización

Cierre de la operación

### Valoración

En primer lugar, se realiza una valoración del inmueble de acuerdo con referencias de precios de mercado de que se dispone según los precios de venta de inmuebles constatados en un periodo próximo de referencia y en el ámbito territorial definido del inmueble. Para ello se utiliza como referencia los indicadores del Colegio de Registradores e inmuebles ofertados en el mismo ámbito territorial.

### Reportaje fotográfico, vídeos y renders

Se realizará un amplio reportaje fotográfico y, en su caso, video y renders. Los renders se aplicarán para aquellos casos en los que el inmueble necesite actualización o mejora en una o varias de sus estancias. Se cotizarán por separado dependiendo de la complejidad.

### Folleto publicitario digital

También se realizará un folleto publicitario digital que resaltará las principales características del inmueble y servirá de base para su comercialización y difusión por medio de distintos canales según se detalla en el siguiente apartado.

ASesoramiento PERSONAL INMOBILIARIO  
COMPRA VENTA ALQUILER

BUSQUEDA DE OPORTUNIDADES  
CONSEJO INVERSIÓN

GESTIÓN INTEGRAL 360  
TRÁMITES LEGALES LICENCIAS OTROS

Resumen de reseñas 2

5

4

3

2

1

**5,0**  
★★★★★  
13 reseñas

"Excelente trato, y profesionalidad."

"Buen trato, muy cumplidores y profesionales."

## Comercialización/ Publicidad en diferentes canales

La vivienda aparecerá publicada en los principales portales (idealista, habitacía,...).

También se publicitará en nuestra página web [www.api360inmobiliaria.com](http://www.api360inmobiliaria.com), redes sociales (Linkedin e Instagram) y los folletos publicitarios digitales aparecerán publicados en Google. En caso de considerarse necesario podría difundirse incluso en papel de determinadas zonas geográficas.

La publicidad se hará siempre a lo largo de la comercialización del inmueble con el consentimiento del propietario, e incluida en el precio indicado en la nota de encargo.

La primera semana se le trasladará al propietario/s las publicaciones relativas a su inmueble a través de los links correspondientes. La publicidad se hará a partir del día pactado entre las partes según el caso. Las posteriores modificaciones se confirmarán por correo electrónico según el caso.

## Ofrecimiento del inmueble a clientes de Api 360

En determinados casos se ofrecerá previo a su comercialización dicho inmueble a la cartera de clientes que pueda tener Api 360 procedente en su mayoría de transacciones previas o bien clientes de compra.

## Seguimiento

**Evaluación inicial de aceptación del inmueble en el mercado inmobiliario.** Transcurridas las 2/3 primeras semanas desde su publicación y difusión se hará una primera valoración de la respuesta del mercado a dicho anuncio. Presentando las estadísticas que obtenemos de los diferentes portales y un resumen de las visitas y valoraciones de las personas que han visitado el inmueble.

Se dará traslado de las conclusiones a los propietarios junto con quienes se valorará, en su caso si fuese preciso, posibles ajustes en el procedimiento o condiciones de venta, dependiendo de cada caso.

Dependiendo de lo acordado, se impulsará de nuevo el anuncio y se incluirán los nuevos elementos en la publicidad que se consideren oportunos.

**Seguimiento periódico.** Esta operativa se repetirá periódicamente cada 3/4 semanas hasta que se materialice la reserva y/o venta del inmueble.

## Visitas

Las visitas se realizarán previo acuerdo con los propietarios intentando concentrarlas en un día a la semana en la medida de lo posible.

## Oferta de precio de compra

Para el caso de posibles ofertas en el precio de compra, Api 360 le propondrá al propietario/s el precio ofertado por el comprador potencial para que en el plazo de 72 horas el propietario/os decidan si aceptan o no dicha oferta. Se recogerá del comprador ofertante un depósito del 10% sobre el valor de la oferta. En caso de que se acepte por el vendedor el importe del depósito se transformará automáticamente en arras de acuerdo con el siguiente apartado.

## Arras

En el documento de arras se establecerán arras penitenciales por un plazo máximo para la aprobación de posible financiación a la que esté sujeta la viabilidad de la operación de venta normalmente 5/6 semanas. En caso de que no se apruebe la financiación por parte de las Entidades Bancarias, el potencial comprador deberá aportar certificado denegatorio de la financiación dentro de plazo establecido en el contrato de arras. En cuyo caso el propietario/s, o en su caso, el api como representante del propietario, estará en la obligación de devolver las arras.

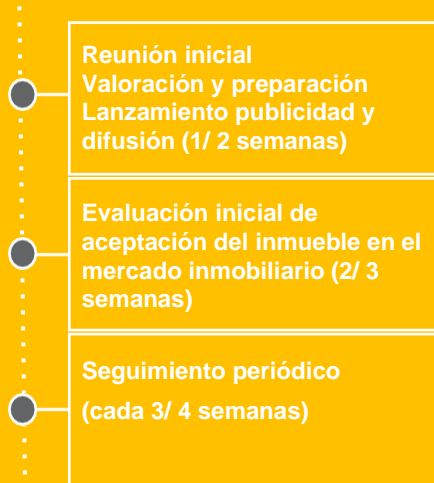
Para las operaciones en las que se prevea escriturar en el plazo superior a 6 meses y para aquellos clientes que así lo prefieran, las arras se consignarán notarialmente con la posibilidad de inscripción en el Registro de la Propiedad correspondiente.

Respecto de toda la fase de financiación se apoyará directa o indirectamente al potencial comprador para tratar de garantizar el éxito de la operación logrando que ésta se materialice en los términos y condiciones pactados por ambas partes dentro del plazo acordado. Así como, se revisará la documentación a enviar a la gestoría/notaría

## Firma en notaría

El api o sus colaboradores mantendrán en todo momento contacto con el oficial de notaría para remitir la información necesaria así como colaborar en todos los trámites. La notaría encargada de formalizar la compra-venta será a elegir por el comprador, o en su caso por la entidad de crédito encargada de la financiación, salvo lo pactado por las partes. El día indicado para la firma de la operación el api acudirá presencialmente acompañando a la parte vendedora a la notaría.

## Cronograma



Para mayor información diríjase a los siguientes contactos:

**Arantzazu Santín**  
Asesora personal inmobiliaria  
API núm AICAT 10480  
607372278  
[arantzazusantin@gmail.com](mailto:arantzazusantin@gmail.com)



**Marta Santín**  
Asesora personal inmobiliaria  
636790498  
[martaapi360@gmail.com](mailto:martaapi360@gmail.com)



[info@api360inmobiliaria.com](mailto:info@api360inmobiliaria.com)  
[www.api360inmobiliaria.com](http://www.api360inmobiliaria.com)

¡Visita nuestra página en Google!

