

APIALIA

Fa 5 anys, sota el paraigua del col·legi de Apis, es va crear la marca Apialia.

Apialia és una xarxa comercial on una agrupació d'agències immobiliàries col·labora amb una mateixa fi, compartir la comercialització d'immobles, per a donar un millor servei tant a venedors, com a compradors.



300

Total agències a Catalunya

180

Agències a Barcelona

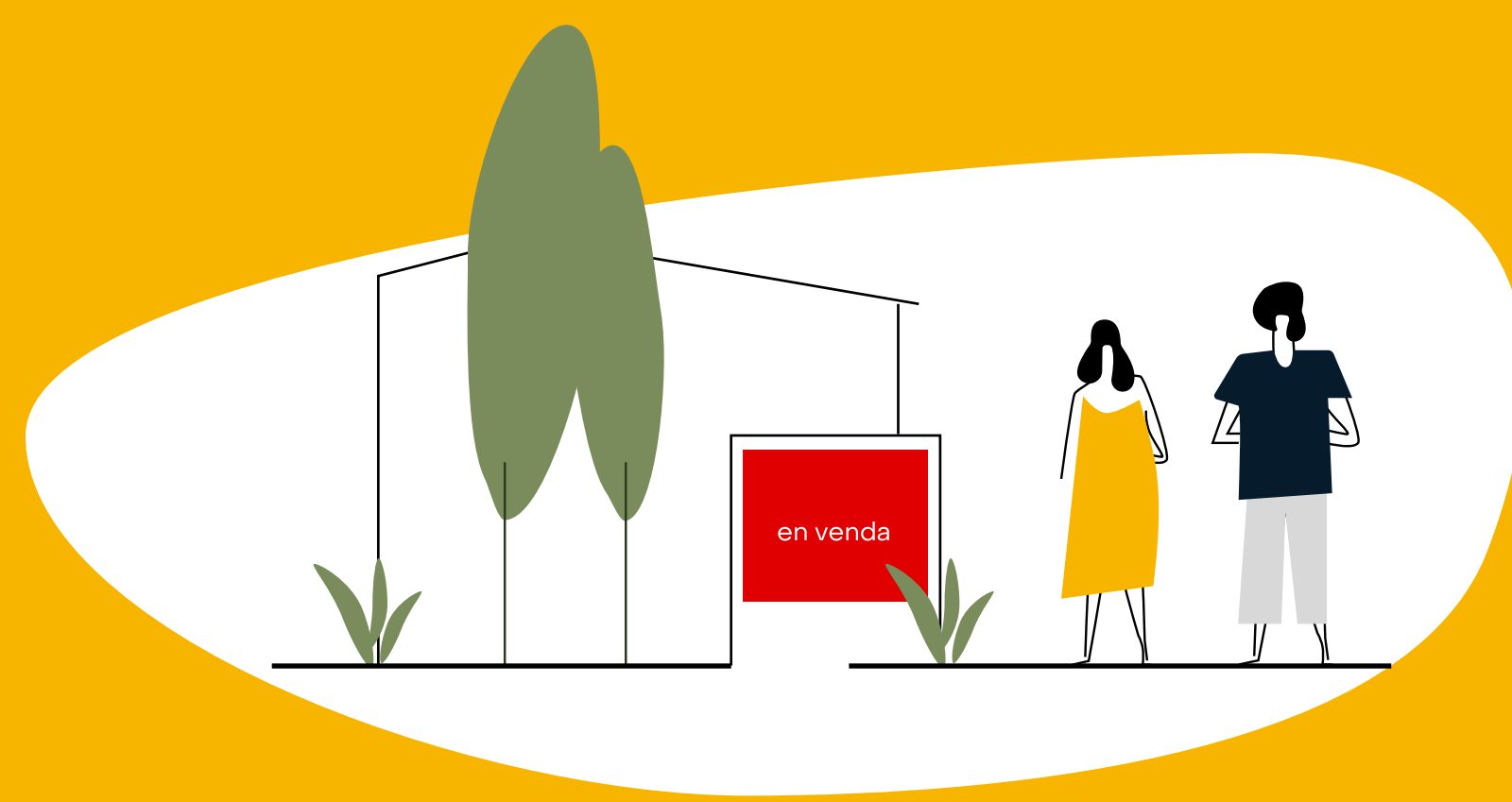
Model Apialia, Exclusiva compartida.

A Apialia creiem en el treball en equip, per això tenim clar que la millor manera d'ajudar al nostre client és compartir i col·laborar amb altres agències immobiliàries per arribar més lluny, en definitiva, per a arribar a molts més compradors.

No fa falta parlar de pisos, pensa en qualsevol objecte que vulguis vendre, per exemple, un televisor. Com creus que seria més exitosa de comercialitzar-lo, donant l'encàrrec a un sol comercial que ven televisors o a un conjunt de 20 botigues?

Nosaltres creiem en la segona opció, per això treballem amb Exclusiva Compartida.

Quan un propietari signa un contracte en exclusiva compartida amb una agència Apialia, només té relació directa i personal amb aquell agent immobiliari – qui s'encarregarà de defensar els seus interessos – però el seu immoble es podrà vendre en qualsevol de les immobiliàries Apialia, connectades mitjançant un sistema en línia.



AVENTATGES PER AL VENEDOR

Un únic interlocutor que vetlla pels teus interessos; que s'encarregarà, conjuntament amb el propietari, (1) en marcar la línia a seguir; (2) de dirigir en tot moment el procés de comercialització (3) perquè no es dupliquin tasques innecessàriament i totes les agències segueixin un objectiu clar.

Apialia és heterogènia, i encara que existeixen protocols per a un bon funcionament i la

cohesió del grup, cada agència treballa amb els seus recursos, el seu model de treball, la seva idiosincràsia. Aquestes diferències fan que hi hagi moltes més possibilitats d'arribar al possible comprador.

En definitiva, Apialia habilita una major difusió de l'immoble en portals immobiliaris i altres xarxes, incrementant exponencialment les possibilitats d'èxit.