

crezalia

EXPERTOS EN LA VENTA Y COMPRA DE NEGOCIOS



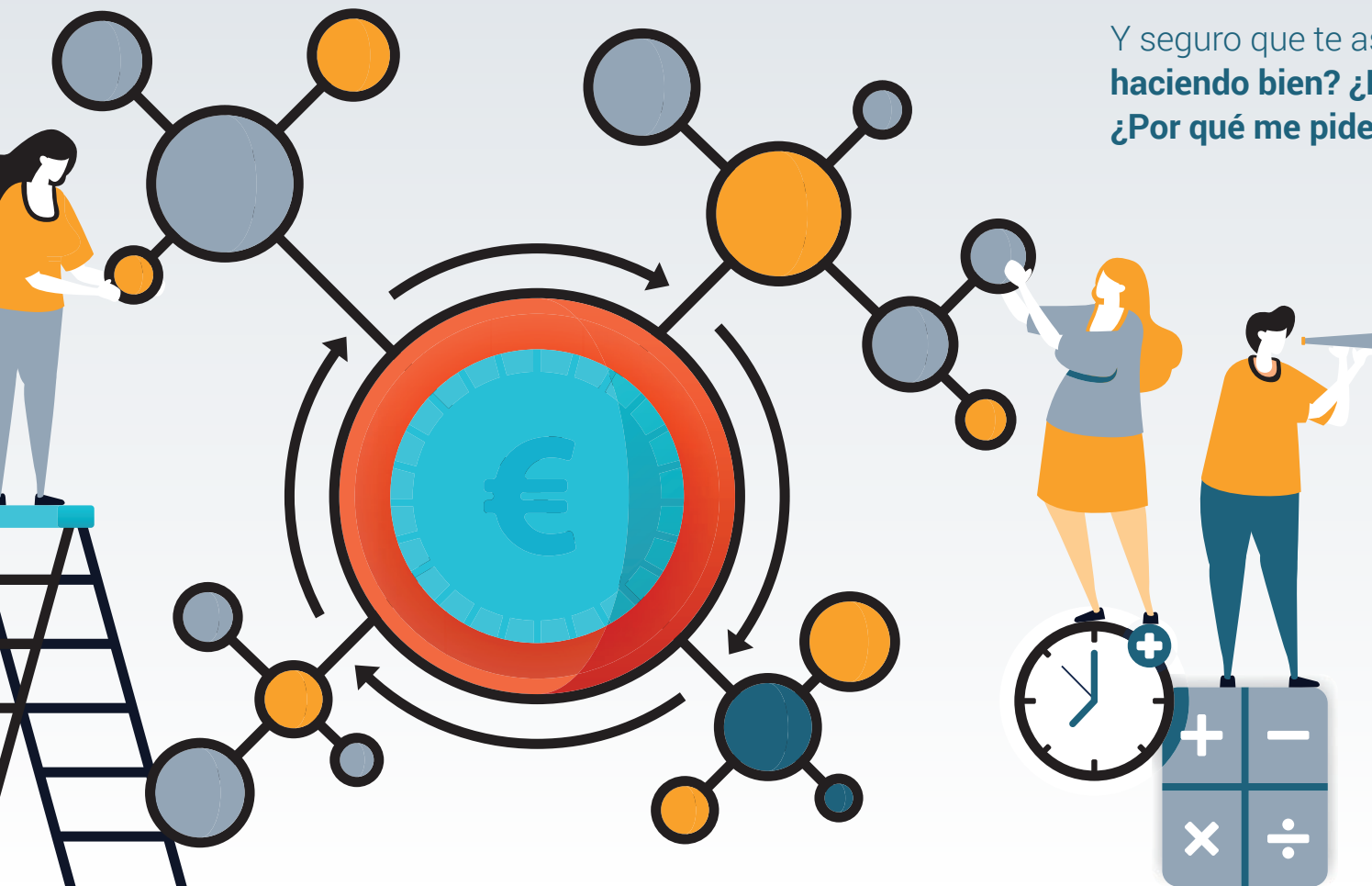
**Los 8 errores más comunes
en la venta de un farmacia**

Los 8 errores más comunes en la venta de un negocio

Cuando nos enfrentamos a la situación de poner en venta nuestro negocio, son muchos los elementos que debemos tener en cuenta. Muchos asuntos que resolver como **preparar los documentos del negocio, encontrar comprador, negociar, tramitar todo el papeleo,...**

Y seguro que te asaltaran dudas como: **¿lo estaré haciendo bien? ¿Lo habré vendido demasiado barato? ¿Por qué me piden tantos detalles?**

En **Crezalia** queremos ayudarte para que realices la venta de tu farmacia **de la mejor manera posible y sin complicaciones**. Así que a continuación enumeramos los **8 errores** más comunes que se producen en la venta de una farmacia. Lo sabes bien, la información es poder, y conociendo estos detalles de antemano puedes evitar situaciones posiblemente desagradables.



1 No poner el precio de forma adecuada



Muchas veces una venta se frustra **debido a un precio de salida excesivamente alto**. El primer filtro de los compradores es el precio del negocio, por lo que un precio fuera de lo que marca el mercado va a hacer que nuestro negocio genere muy poco interés o ninguno y eso es una pérdida importante, los compradores cualificados no sobran precisamente.

¡Ojo, que también podemos vivir la situación inversa! Fijar un **precio muy bajo** puede provocar recelo entre los compradores y generarte ansiedad y arrepentimiento. ¿Podía haber sacado más? ¿He malvendido mi farmacia? Son preguntas que no queremos que tengas que hacerte.

Detalles como **volumen de ventas, beneficios, situación, titularidad y calidad de las instalaciones y un análisis de la oferta existente en el mercado** te permitirán fijar un **precio de mercado**, no obstante, para acertar plenamente con el precio es preciso tener muchos más datos. **Crezalia** siempre realiza una completa valoración utilizando el 100% de la información de la farmacia, como base del proceso de venta.

2

Confundir precio con valor

Muchas veces se utilizan ambos conceptos como sinónimos, pero a la hora de afrontar una venta no lo son.



Precio es el dinero a pagar para la adquisición de tu negocio. Como hemos comentado, el cruce de distintos elementos pueden aportarnos una cifra real y ajustada a mercado que puede ser el precio de nuestro negocio.

Pero el **valor** va mucho más allá y en su concepción confluyen elementos objetivos y subjetivos, tanto para el vendedor como para el comprador. Su principal característica es que no depende tanto de la oferta y la demanda, pero sí de las personas, ya que influyen en su definición el riesgo de la inversión o las perspectivas de negocio.

3

No preparar la documentación del negocio para la venta



Y este es un error que arrastraremos a lo largo de toda la operación de compraventa, ya que **nos perjudicará a la hora de fijar el precio de venta y ralentizará todo el proceso**. Más vale empezar la casa por los cimientos que por el tejado.

Tener toda la documentación preparada antes de iniciar la venta **te ahorrará carreras y disgustos**.

4

No planificar la venta del negocio en sí



¡¡La venta de tu farmacia es algo muy importante!!

Te recomendamos que elabores un **plan de venta** donde contemples todos los escenarios posibles para que puedes dar una rápida respuesta a todas las situaciones que se planteen. Con ello ganarás en tranquilidad y agilizarás todo el proceso.

5

No atender convenientemente a posibles interesados



Parece un consejo absurdo, pero la experiencia nos dice que tenemos que advertirlo: Si alguien muestra interés por tu negocio, **trátalo como si fuera el comprador de tus sueños**, porque puede serlo. Responde amablemente, atiende sus solicitudes y mantén una comunicación fluida.

Ese comprador puede ser tu comprador, no lo dejes escapar ni lo espantes.

6

No estar dispuesto a entregar la documentación a posibles compradores de tu negocio

No estamos diciendo que al primero que te pregunte le envíes el expediente completo de tu farmacia, pero **si ves que alguien está realmente interesado** no pongas trabas a la venta.

Esa persona va a realizar una inversión importante y **es completamente normal** que quiera disponer de **toda la documentación al respecto**.



Pensar que todos los profesionales son iguales, tienen los mismos recursos o van a desarrollar el mismo trabajo

Al igual que no vamos a cualquier médico cuando algo nos duele, **debemos ser selectivos** en el momento de entregar la venta de nuestro negocio a un profesional.





Quizá el más importante de todos los errores posibles:

No tratar la venta de tu negocio como se merece, como lo que realmente es, un gran trabajo y una responsabilidad

crezalia

EXPERTOS EN LA VENTA Y COMPRA DE NEGOCIOS

Oficina central Valencia:

Avda. del Oeste, nº 34, 1º, 1ª
Teléfono 96 381 07 07

Oficina Madrid:

Paseo de la Castellana, nº 40, 8ª

info@crezalia.es
www.crezalia.es