

## Preguntes freqüents dels venedors de farmàcies

### **Quina garantia m'ofereix el concertar la compravenda amb CIMA CONSULTORES?**

- 1.- CIMA està al mercat de l'oficina de farmàcia des de 1991.
- 2.- CIMA disposa d'una plantilla de 26 empleats en nòmina amb àmplia experiència.
- 3.- CIMA basa el seu èxit en que analitza en profunditat cada farmàcia en venda presentant als compradors totes les possibilitats d'èxit.
- 4.- CIMA garanteix una absoluta confidencialitat (per escrit) de les dades obtingudes ja siguin de la part venedora com de la part compradora.

### **Puc aportar el meu notari per la signatura de l'escriptura de compravenda?**

- 1.- CIMA ofereix el servei d'una notaria en concret, però això no suposa que si desitja es pugui signar en qualsevol notaria doncs la funció del Notari és la de donar fe de la transacció comercial efectuada.
- 2.- La nostra notaria disposa de formats d'escriptures àmpliament contrastats per CIMA el que ens dóna la seguretat que tot el text compleix els requisits exigits per nosaltres.

### **Quins factors influeixen en el preu de venda d'una farmàcia?**

Fixar-nos només en un coeficient multiplicador que s'aplica sobre les vendes dels dotze últims mesos és un gran error tant per a la part venedora com per a la compradora.

Per això en CIMA, quan valorem el preu pel qual s'ha de vendre una farmàcia, tenim molt en compte fins a disset conceptes que van des de la ubicació tant en el barri com en la pròpia població, la seva facturació i la divisió de la mateixa (venda lliure, assegurança, dermofarmàcia, ortopèdia, etcètera) , la superfície en metres quadrats del local, el contracte d'arrendament, la decoració, el nombre i antiguitat dels empleats, la subrogació total o parcial dels mateixos, el seu salari i comissions, el nombre de repartiments al dia dels majoristes, la proximitat o no d'un ambulatori, les vendes a residències, el motiu de la venda i altres més que pot sol·licitar la part compradora perquè sabem que cadascun té les seves preferències en els molts conceptes a valorar d'una oficina de farmàcia.

La finalitat primera i última és assolir la plena satisfacció de l'operació per totes dues parts.

### **Qui s'encarrega dels tràmits anteriors i posteriors a la compravenda de la farmàcia?**

La compravenda d'una farmàcia suposa efectuar una sèrie de tràmits que van des de la sol·licitud al corresponent col·legi de farmacèutics, permisos municipals, redacció –si escau– del contracte de lloguer, document d'arres, baixa a Hisenda, baixa o canvis a la Tresoreria de la Seguretat Social, inspecció i autorització de Sanitat, etcètera.

Aquestes accions i algunes més relacionades amb la transacció comercial les realitza sempre CIMA.

A la possible pregunta de "els tràmits els puc efectuar jo i així m'estalvio uns costos", li responem que CIMA inclou en els seus costos tant els tràmits anteriors com els posteriors a la compravenda, d'aquesta manera els mateixos s'efectuen en forma i termini al mateix temps que, de ser necessari, permet fer un seguiment d'aquests.

No podem fer cap excepció a aquesta norma ja que el nostre protocol intern ho exigeix així, sent aquesta l'única forma de garantir que no hi haurà cap problema posterior.

### **Quan se signa el contracte d'arrendament o l'escriptura de compravenda del local?**

Prèviament a la signatura definitiva davant notari de l'escriptura de compravenda s'han de fer sengles escrits de compromís de lloguer o venda del local i de transmissió del negoci.

Aquests escrits poden ser o un precontracte de compravenda en document privat en el qual es paga una quantitat a compte o unes arres que solen ser penitencials, és a dir, que si s'incompleixen pel futur comprador, aquest les perd i si incompleix el compromís la part venedora, ha de retornar-les pel doble del seu valor.

En aquests documents es pacten unes dates límit perquè la part compradora busqui finançament, acabi de fer els seus números, localitzi decoradors si és que vol canviar la decoració de la farmàcia o, simplement busqui una data que li agradi o que li interessi per qualsevol motiu.

Decidida la data, es procedeix a la signatura dels documents generats, es paguen les quantitats pendents, es constitueixen dipòsits, se signen hipoteques, etcètera.

### **Com funciona el sistema d'avís als possibles compradors de que CIMA disposa d'una farmàcia de les característiques sol·licitades?**

El primer contacte d'un possible comprador d'una farmàcia s'ha de fer sempre a través d'un correu electrònic d'identificació que es troba en l'apartat "Contacta amb nosaltres" de la nostra web. Aquest l'únic sistema que utilitza per al primer contacte.

Rebut el correu electrònic, CIMA s'encarrega de posar-se en contacte pel sistema desitjat pel futur comprador per a definir el seu perfil com a comprador.

Quan CIMA disposa d'una farmàcia per a vendre, insereix en la seva pàgina web "ventafarmacias.com" les característiques de la mateixa i ho comunica immediatament a aquells possibles compradors que, d'acord amb el perfil que ens han donat, poguessin estar interessats a adquirir la titularitat d'aquesta oficina de farmàcia.

A partir d'aquests moments, la negociació es personalitza fins a dur o no a bon terme l'operació.

CIMA no atén telefònicament les trucades d'aquelles persones que nosaltres anomenem "clients anònims" i que només s'identifiquen telefònicament. En aquests casos convidem a aquestes persones que obrin la nostra pàgina web "ventafarmacias.com" i s'identifiquin com a potencials compradors o venedors.

### **Què haig de fer després de vendre la meva farmàcia?**

El primer de tot: estar satisfet per haver realitzat una bona operació comercial (tal vegada la més important de la seva vida).

En segon lloc definir el que pensa fer vostè sobre la seva manera de viure en el futur. Les opcions són infinites i estan lògicament lligades a l'edat, al patrimoni, a altres fonts d'ingressos, vinculacions amb els fills, deutes existents, reinversió en altre negoci i, si es deixa de treballar, a l'estil de vida desitjat.

Després de vendre's una farmàcia, sorgeixen com per art de màgia molts assessors amb la sana intenció d'ajudar a col·locar els diners. Des de parents (el famós "cunyat llest"), al director del banc o caixa d'estalvis de la cantonada, l'amic que assoleix dels seus diners un rendiment que ens fa obrir la boca de sorpresa o un fill que vol independitzar-se.

El nostre consell universal:

- 1.- Els diners són seus i amb ells farà el més convenient
- 2.- Diversifiqui
- 3.- Només atengui a veritables especialistes

4.- Sense desprestigiar-los, compte amb els assessors de patrimonis dels bancs i caixes d'estalvi

5.- Vagi amb cura amb de les propostes de col·locació dels diners amb rendiments elevats, solen tenir molt risc

6.- No comenci a repartir “en vida” als fills sense consultar a un fiscalista

7.- Amb la informació obtinguda: decideixi sense pressions

CIMA disposa d'un equip d'experts que li orientaran amb neutralitat sobre tots aquests assumptes.