

50 CONSELLS PER VENDRE EL TEU PIS EN TEMPS DE CRISI

1.- El millor consell que et puc donar és que demanis ajuda a un professional per vendre el teu pis. Portar el teu habitatge a una agència immobiliària de prestigi i professionalitat contrastada és una de les millors decisions que pots prendre. No creguis que intentant-ho pel teu compte ho aconseguiràs abans; ells coneixen la realitat del mercat, t'estalviaran molts problemes i et faran guanyar diners mitjançant una negociació experta. En ple centre comercial de Tarragona, FINQUES BORONAT porta gairebé 70 anys i tres generacions de professió immobiliària.

2.- Deixa't assessorar. Escolta l'agent immobiliari. Ell té experiència i coneix el que la gent busca i el que estan disposats a pagar. L'agent immobiliari està tan interessat com tu en vendre, és la seva forma de guanyar-se la vida i farà tot el possible per trobar un comprador. Això sí, assegura't que és una agència inscrita en el Registre General d'Agents Immobiliaris de Catalunya. Escull un agent amb l'acreditació d'estar registrat ja que és una il·legalitat fer d'agent immobiliari sense aquest distintiu.

3.- No més d'una agència. No és gens favorable per a tu ni per a les teves opcions de venda que reparteixis l'encàrrec de venda per 40 agències. Veure un pis amb més d'un cartell de "en venda" al balcó genera desconfiança. L'agent immobiliari perd interès en l'habitatge gestionat per altres agents i dedicarà més esforços i espais publicitaris a aquells immobles que tingui en exclusiva, a més, els seus honoraris seran més baixos si té una exclusivitat.

4.- Si vius al pis que vols vendre, un cartell al balcó no és una bona idea. Pot implicar visites inesperades i l'excusa perquè tots els veïns de la teva comunitat entrin a *xafardejar-te* el pis.

5.- Posar preus diferents en diferents agències o mitjans publicitaris genera desconfiança i demostra manca de professionalitat: evita-ho!

6.- El segon gran consell que et puc donar, i probablement el més determinant, és sobre el preu. Has de ser realista i objectiu. Posar un preu al teu habitatge que permeti la venda en el menor temps possible: és la gran clau. El 100% dels agents immobiliaris sabem que no hi ha un altre secret. Has de ser conscient de la realitat del mercat immobiliari actual i actuar en conseqüència. En l'entorn baixista en el qual estem, cada dia que passa el teu pis val menys i per tant, *"el teu habitatge demà valdrà menys que avui"*. Fixa el preu amb realisme i amb criteri: El boom immobiliari ja ha passat. L'èxit o el fracàs de la venda del teu habitatge depenen en gran part del preu que estableixis. Per determinar el preu de venda del teu immoble no val amb comparar el teu habitatge amb el que demana el veí sense saber el nombre de visites que aquest realitza o el temps que porta a la venda sense èxit. Tampoc em val que entris a internet o consultis els diaris locals per a comparar preus i treure una mitjana: Has de comparar el teu habitatge amb peces realment venudes en els dos o tres últims mesos, no amb les que fa dos anys a la venda sense aconseguir, ni tan sols, visites.

7.- Avui és el millor moment per vendre el teu pis!! (*Durant els propers 5 anys, la situació està pitjor*) Si vas comprar abans de 2006, recorda el preu que vas pagar pel pis i el marge de benefici que encara tens i tingues en compte la diferent situació econòmica en què ens trobem avui. Si vas comprar a partir del 2006, oblidat de guanyar diners. En les circumstàncies actuals pot ser una bona idea vendre el teu pis tot i no guanyar diners: *"Demà" serà pitjor*. Si vas comprar a partir del 2008, oblidat, ni tan sols, de recuperar la inversió. Potser hauries de plantejar-te posar-lo en lloguer.

8.- Fes tot el possible per vendre el seu pis en menys de 6 mesos. Passat aquest període de temps, serà impossible vendre'l pel preu que en demanes avui. No esperis que en poc temps la situació hagi de canviar. Les prediccions més optimistes parlen de 3 anys més perquè deixin de caure els preus i després diversos anys d'estancament. El preu que estableixis ha de ser prou baix per animar el comprador a formalitzar un compromís de compra. No creguis que algú t'oferirà més del que val. La gent no és tonta i té moltíssims pisos on escollir. Els primers 15 dies de venda són els que més eficàcia té la publicitat d'un immoble i quan més interès desperta. Aprofitar-los és clau. Si durant el primer mes no has rebut 20 contactes o més, t'has equivocat amb el preu.

9.- Fixar un preu molt elevat per "poder negociar" farà impossible la venda del teu pis. Avui en dia, el temps corre en contra teva. Els que *"no tenen pressa per vendre"* no vendran el seu pis en els propers 5 o 6 anys. **Si no tens pressa per vendre, no venguis.**

10.- Determinar quin és el valor del teu pis no és tasca fàcil. El teu agent immobiliari t'ajudarà a determinar-lo, però l'última paraula sempre la tens tu. L'agent immobiliari intentarà esbrinar quin ha estat el preu pel qual s'han venut últimament (no més de tres mesos) habitatges pròxims i similars al teu per tenir un punt de referència. Ell coneix el mercat immobiliari actual, els immobles que estan a la venda al seu entorn del teu i els avantatges que ofereixen davant del teu i sobretot l'estat de la demanda: Quan està disposat a pagar la gent. **T'has de posar en la pell del comprador.** Posar-te en la pell del comprador vol dir que quan tinguis un preu que et sembli idoni, calcula les despeses que haurà d'afegir el possible comprador (impostos, notari, registre,...) i avalua si tu podries comprar-lo i sobretot, si ho faries. Posar-te a la pell del comprador també significa que visitis el teu banc i preguntis si et deixarien aquesta quantitat de diners, a quant pujaria la quantitat inicial a pagar i les mensualitats de la hipoteca. Pensa fredament quanta gent del teu entorn, avui, podria fer front a aquestes quantitats. Si en menys d'un minut no en trobes més de 10, el teu pis és invendible!

11.- Carrega't de paciència. Tingues en compte que avui en dia, vendre un pis no és una tasca ni fàcil ni ràpida. Sobretot, **no et mostris excessivament ansiós per vendre davant els hipotètics compradors.** Confia en la professionalitat i saber fer del teu agent immobiliari.

12.- Has d'entendre que en la negociació de venda d'un pis, ara el comprador és el que mana i, evidentment aquest ho aprofita. Sentiràs coses com: *"Que vell", "que fosc", "ahir vam veure un d'igual per menys diners i amb terrassa"...* Si estàs present mentre el client llança aquests missatges, has aguantar inalterable, en això t'hi va la venda.

13.- Pren grans dosis de resignació. Si el teu pis dóna al carrer, al comprador li semblarà sorollós, si dóna al pati d'illa, serà fosc; si té sol de matí, el comprador vol sol de tarda. Si el pis és baix no li agradarà i si és alt el comprador té vertigen a les alçades. Si és fosc volen sol i si és assolellat, el sol crema les cortines... Has d'acceptar que tothom ha vist un pis més

cèntric, més bonic i més barat: Ànima, sense por i amb sinceritat, a aquests clients perquè comprin aquest altre pis. Si el teu pis els interessa, tornaran.

14.- No et tanquis en banda a negociar amb el comprador. Ningú no t'obliga a baixar el preu, però si vols vendre el teu habitatge el preu ha de ser competitiu. Negociar no vol dir categòricament baixar el preu, hi ha altres aspectes a negociar i a tenir en compte: Els terminis, les quantitats a compte, el mobiliari, els electrodomèstics, un compromís a lliurar l'habitatge acabat de pintar, un annex -pàrquing o traster- inicialment no inclòs en el preu, el pagament dels impostos,... Guarda't "*una as a la màniga*".

15.- La primera oferta no ha de ser rebutjada pel sol fet de ser la primera. Aquest és un error molt freqüent. Rebutja únicament les ofertes que estiguin absolutament fora dels teus objectius. Estudia i valora totes les ofertes. En un mercat baixista tancar-se en banda a negociar pot ser sinònim de lament posterior. Això sí, has de diferenciar entre els que fan una oferta coherent i els que fan una oferta desmesuradament baixa, conscients que avui en dia són ells els que marquen els preus. Si tens diverses contraofertes, no et limitis a analitzar exclusivament el preu que t'ofereixen, valora també les condicions en què es realitzarà la transacció. No sempre la quantitat més alta és l'operació més avantatjosa. En tot això pot ajudar-te, i molt, el teu agent immobiliari.

16.- Tracta totes les contraofertes seriosament i no t'ofenguis per contraofertes que consideris molt baixes. Sempre seràs tu, com a propietari, el que tinguis l'última paraula pel que fa a acceptar-les o rebutjar-les. Si et rius d'una oferta, potser el comprador es riurà de tu quan, d'aquí a dos anys, acabis venent per aquesta quantitat que avui et sembla ridícula.

17.- Quan trobis algú veritablement interessat, **no et mostris inflexible.** Sigues coherent amb el preu inicialment fixat, però valora si en un moment determinat t'interessa més seguir esperant (i pagant comunitat de veïns, interessos hipotecaris, impostos municipals, consums, derrames per millores en la comunitat,...) o fer alguna petita concessió en el preu que et permeti posar fi a l'operació.

18.- Davant d'una possible negociació, **seria interessant tenir previstes totes les situacions que es poden donar.** Tingues previst un preu mínim per sota del qual no negociaràs. Seria interessant que deixessis en mans del teu agent la negociació, ell és l'expert i et servirà d'"escut" i et donarà l'oportunitat d'ajornar la decisió i valorar-la sense pressió.

19.- A Catalunya és absolutament imprescindible tenir la cèdula d'habitabilitat vigent per poder vendre el teu pis. Aquest document triga uns 30 dies en aconseguir-se, així que si la tens caducada, **comença avui mateix amb els tràmits per aconseguir-la.**

20.- Si no vius al pis, **deixa les claus a la teva agència de confiança** per poder tenir disponibilitat per ensenyar-lo en qualsevol moment. El teu agent immobiliari triarà el millor moment del dia per fer-ho i coordinarà la visita amb el client sense que t'hagis de molestar per res.

21.- Si vius al pis que vols vendre, **és preferible que no estiguis present durant la visita.** Obre la porta al client i a l'agent immobiliari, presenta't i deixa a l'agent fer la seva feina.

22.- Has de conèixer el teu pis pam a pam i **facilitar a l'agent immobiliari tanta informació com sigui possible**, ja no només sobre l'habitatge, també de l'edifici, de la constructora, del carrer, del barri i per descomptat totes les dades personals de la propietat del pis. Com més informació, millor: Els metres quadrats útils i construïts, de quin tipus d'estructura està fet l'edifici, de quin material són les canonades, el nom del fabricant dels mobles de la cuina, el tipus de gres del terra,... Has de conèixer el teu barri a la perfecció: els horaris dels autobusos, quins comerços tens a prop i la seva qualitat, proximitat a escoles, gimnasos, supermercats, bancs...

23.- Si el teu pis, o alguna part d'ell, necessita reformes, seria interessant **tenir un pressupost per escrit de les obres** per saber quan s'ha de gastar el comprador, de manera que no negociï amb tu per una quantitat superior a la real.

24.- **Quan tinguis una visita, mantingues el teu habitatge el més diàfan possible**, buida'l de mobles, estris i articles decoratius que puguin distorsionar l'espai existent. Com menys quadres, mobles, figuretes, etc... millor!. Les diferents dependències han de semblar el més grans i espaioses possible. Gairebé tots els habitatges s'ensenyen millor amb pocs o cap moble. Treu els mobles que bloquegen o dificulten les rutes per on passarà el client. Ordena i aclareix al màxim l'interior dels armaris (especialment els del dormitori principal), l'interessada en comprar el teu pis segur que voldrà mirar allà dins: estigues preparat!

25.- **Pinta el teu pis! és una bona inversió.** El teu pis canviarà molt amb una simple capa de pintura. Si no tens diners perquè t'ho pinti un professional, limita't a pintar tu mateix les zones més deteriorades. Utilitza colors neutres, perquè els colors foscos desactiven a majoria dels compradors. Tracta de transmetre una imatge de qualitat i neutralitat. Evita les estridències. Les parets de color blanc fan que les habitacions semblin més grans i lluminoses. Tapa els forats de les parets. Inverteix una mica en decoració. Intenta que la primera impressió sigui el més atractiva possible.

26.- **Fes una petita revisió a casa teva.** Evita que les portes grinyolin, fes que les finestres puguin ser obertes còmodament i que tanquin hermèticament, aconsegueix que els poms de les portes i els tiradors dels armaris i mobles de cuina estiguin ben subjectes. Repara les aixetes i cisternes que perdin aigua. Substitueix les rajoles trencades o despreses.

27.- **Treu de la vista dels elements polítics, esportius i religiosos:** evita els crucifixos, Verges, fotos del Rei, del president o cartells o anuncis polítics i pòsters del teu equip de futbol. La teva casa ha d'agradar a tothom, sigui de la religió o del partit polític que sigui. La teva casa ha de ser territori neutral. Elimina tantes fotos personals com puguis i en especial la que tens penjada sobre el teu llit del dia del teu casament. Retira també totes aquelles relíquies familiars, figuretes, estatuetes, gerros, etc... així com els tapets i brodats. Els compradors no veuran més enllà de les pertinences personals i no has de permetre que el client es distregui mirant les fotos o les figuretes.

28.- **Assegura't de tenir una il·luminació adequada en totes les habitacions.** Comprova que no hi hagi ni una sola bombeta fosa a tota la casa. No utilitzis bombetes de baix consum, triguen temps a donar la seva màxima potència i pot donar la sensació que una habitació és fosca. Si no vius al pis, assegura't que tots els punts de llum tinguin un llum, no deixis cables penjant. Inverteix en un quadre de diferencials i magnetotèrmics nou, molts compradors es fixen en això.

29.- La teva llar ha de brillar! **Neteja casa teva de dalt a baix abans d'ensenyar-la.** Assegura't que els vidres de les finestres estiguin nets per dins i per fora, especialment si el teu pis té unes vistes atractives. Neteja tot el que hi hagi sobre del taulell de la cuina: no deixis res, ni el pernil, ni la torradora, ni la màquina de cafè, ni el drap penjant de la barra del forn. El bany i la cuina són peces clau, mantén-los, no només nets, lluent!!

30.- El teu pis no ha de fer olor de res, o en tot cas, ha de fer bona olor. Assegura't de no cuinar durant un parell d'hores abans de la visita i si no és possible, ventila-la bé. Un ram de flors fresques a l'entrada pot ser una bona solució. Obre totes les persianes i cortines, deixa entrar llum a casa teva. No esperis a fer-ho davant d'ells.

31.- No fumis dins de la casa durant un parell d'hores abans de la visita, i en cap cas ho facis durant la visita. L'olor del tabac per a un no fumador és una sensació desagradable que no podrà treure's del cap durant tota la visita. Encanvi, si el client és fumador, no comprarà el teu pis pel fet de fer olor de tabac.

32.- Neteja els elements comuns. Dedica temps al replà de l'escala i al portal. Si cal, dóna-li una maneta de pintura (especialment al voltant de l'ascensor, on haureu d'estar aturats un parell de minuts) i posa una planta al teu replà.

33.- Tingues en compte que un dormitori dóna més valor a l'habitatge que un despatx o traster. Intenta que cada habitació tingui un llit. Intenta distribuir l'habitació principal de tal manera que es pugui caminar al voltant del llit. El comprador del teu pis passarà més de 8 hores diàries al dormitori, fes tot el possible perquè sigui acollidor. Vesteix el llit de manera que vingui de gust estirar-s'hi. Si tenies pensat canviar les cortines i el cobrellit, ara és el moment!

34.- Els dormitoris dels nens (si, ja sé que són nens!) **han d'estar en ordre.** Guarda les joguines, ninos i peluixos. El comprador també voldrà entrar a l'habitació i imaginar el seu fill en ell sense haver d'anar sorteiant joguines per terra. Si els teus fills són adolescents negocia amb ells la retirada dels pòsters de noies, nois, equips de futbol o cotxes de la paret (suborna'ls si cal!).

35.- Deixa el teu cotxe aparcats al pàrquing a escassos centímetres de la paret del fons o del límit de la plaça, això ajudarà al client a fer-se una idea de les dimensions reals de la plaça comparant el teu cotxe amb el seu.

36.- Posa ordre en el traster. Ja se que el traster "*és un traster*" però ha d'estar suficientment ordenat com per poder entrar-hi i que el comprador es faci una idea real de les seves dimensions.

37.- La primera impressió causada a un comprador quan visita casa teva, és decisiva. Diuen que la gent pot fer-se una "*primera impressió*" durant els 30 primers segons de la visita. **Aplica't perquè la primera impressió del teu pis sigui òptima.**

38.- L'hora escollida per realitzar la visita és extraordinàriament important. Dins de les possibilitats del client, l'agent immobiliari portarà les visites en el millor moment per ensenyar el teu pis (menys soroll, més llum,...). Mai ensenyis el teu pis de nit, excepte força major.

39.- Mai diguis "no" a una visita en dissabte o diumenge. Les circumstàncies del mercat no estan com per perdre oportunitats.

40.- Si tens una visita, desfés-te dels nens. Que l'àvia els porti a berenar al parc. Per molt bons que siguin, no ens ajudaran a vendre el pis, llavors per què els vols aquí? Evita ensenyar el pis amb tota la família dins (l'àvi, la sogra i els nens no faciliten la feina). Massa gent dins d'un pis, incomoda els compradors (i més encara si ells també vénen amb la família al complet).

41.- Desfés-te també dels gossos!!! El contacte amb els animals de companyia, la seva olor, els seus pèls,... incomoden a molts compradors.

42.- Durant una visita, parla el just i necessari. Deixa a l'agent immobiliari fer la seva feina. No li expliquis la teva vida al comprador. No parlis del preu, condicions, terminis i altres factors durant la visita a l'habitatge. En el pitjor dels casos deixa-ho per al final i seu al sofà o a la taula per parlar-lo.

43.- Estem intentant vendre un habitatge, no el mobiliari. **No intentis vendre als clients cap tipus de moble que no vulguis emportar-te.**

44.- El silenci és bàsic. Apaga la ràdio, la televisió i els aparells sorollosos. Si se sent la tele del veí a través de la paret, posa música clàssica, baixeta, de fons.

45.- La publicitat del teu pis és essencial. Cal arribar al major nombre possible de compradors. Assegura't que el teu agent immobiliari té un local comercial cèntric i amb un bon aparador.

46.- Els anuncis en premsa escrita estan en declivi, però encara són una opció interessant. Els preus no són gens econòmics, però és possible que el teu agent immobiliari tingui un acord amb el rotatiu més llegit de la ciutat.

47.- Has d'estar a Internet, però no de qualsevol manera. El teu agent immobiliari sap quins són els portals immobiliaris més visitats i s'anunciarà en ells sense cost per a tu. L'anunci ha de ser atractiu, amb moltes fotos i de qualitat. Tingues el teu pis en perfecte estat abans de treure les fotos. El format més habitual és l'apaïsat (horitzontal), sempre que puguis, treu les fotos en aquest format. El text ha de tenir cert "*ganxo*", ha de ser atractiu i descriptiu.

48.- Realitzar un vídeo del teu barri, carrer, edifici i de l'interior del teu habitatge és una excel·lent idea i millora la qualitat dels anuncis i el nombre de visites.

49.- Exigeix al teu agent immobiliari **la publicació del teu pis a les xarxes socials,** com a mínim a Facebook i Youtube: és el futur.

50.- Signar documents o compromisos sense l'assessorament d'un professional és una idea nefasta. No firms cap document trobat a internet si no entens al 100% del que hi posa o a que et compromet. Un bon consell és no signar un contracte d'arres ni recollir cap *senyal* sense estar segurs que el comprador aconseguirà una hipoteca, això t'estalviarà maldecaps. El teu agent immobiliari et presentarà un document d'arres quan tot estigui clar. La temptació de signar un document és elevada, ja que suposa un pas més cap a l'anhelada venda, però també suposa paraitzar la venda del teu habitatge un parell de mesos (o tres o quatre) fins a la signatura. Si el comprador no aconseguix la hipoteca pots quedar-te amb el senyal si el contracte està ben fet, però si la teva intenció ferma és vendre, hi perds més que no hi guanyes.

w w w . f i n q u e s b o r o n a t . c a t