



«Per comprar un pis s'ha de conèixer el veïnat»

FERRAN NADEU



Triar l'espai que serà la pròpia llar pot ser un dels processos més esgotadors i estressants que un afronta en la vida, sobretot per a un urbanita amb vida accelerada. El tema pot acabar en desengany, decepció o, fins i tot, en un greu error que un pot arrossegar tants anys com sentenciï la seva hipoteca. Perquè la missió sigui més suportable i fructífera, en els últims anys han aflorat perfils professionals ensinistrats només per buscar a la carta i amb final feliç. Els *personal shopper* immobiliaris són rastreadors al servei exclusiu del comprador.

— **¿Com es converteix un en assessor personal de compra de vivendes?**

— Feia molts anys que era agent immobiliari i cada vegada més sovint ajudava perso-

nes a trobar el que buscaven, fins que vam veure que seria millor treballar només per al comprador, perquè els seus interessos no són els mateixos que els del venedor.

— **Una cosa que als Estats Units fa molts anys que està normalitzada, ¿oi?**

— Exacte, i a molts països d'Europa. Aquí qui paga comissió a una agència tradicional és el venedor, així que, lògicament, ningú mira realment pels interessos del que compra. Amb Helena Gallardo fa quatre anys vam fundar Nexitum a Barcelona. Ho vam fer per cobrir aquesta necessitat de mercat i vam crear un mètode propi. Ho expliquem en un llibre del mateix nom.

— **¿Quin tipus de clients els arriba?**

Jordi Clotet

És un rastreador immobiliari. La seva missió és trobar el pis que un vol amb les millors garanties i preu.

PER
 Patricia
 Castán



— De tot tipus i pressupost. Des del perfil jove que busca la primera vivenda al de més de 40 anys que necessita trobar una cosa més gran per a la família. Els compradors venen normalment recomanats pel boca-orella. Els entrevistem per conèixer amb exactitud els seus gustos, necessitats i el que sacrificarien o no. I els assessorem sobre les opcions. A un 30% els diem que les seves opcions no són realistes.

— **¿Com comença la caça? Alguns portals anuncien més de 17.000 pisos en venda només a Barcelona...**

— Precisament, els professionals com nosaltres podem oferir qualsevol cosa que estigui en venda. Treballem amb agències, amb particulars, amb administradors de finques... Seleccionem les millors opcions perquè no perdin temps. I perquè el client no es trobi sol enmig de molts dubtes o pressions perquè compri.

— **¿I trapes?**

— No només s'ha de trobar un pis o casa bonics. Tinc al darrere un equip de col·laboradors, arquitectes, advocats... Hem d'assegurar que la vivenda no amagui sorpreses, que la finca estigui en bon estat o no arrossegui afectacions; és necessari negociar el preu i millors condicions. Ho esbrinem tot abans de fer el pas final.

— **¿Tot?**

— Sí, és molt important l'activitat que hi hagi a l'edifici o si hi ha veïns conflictius. Cal conèixer el veïnat. Hem arribat a parar operacions de compra al descobrir que un pis contigu era un prostíbul encobert o que a la finca hi havia un pis turístic problemàtic.

— **¿Quant temps costa de mitjana a Barcelona fer realitat els desitjos del que busca?**

— Unes nou setmanes. L'important és contractar un *personal shopper* immobiliari de veritat. Ara hi ha moltes immobiliàries que diuen que l'integren en els seus serveis. Però no existeixen els anomenats mitjancers, perquè no es pot treballar per als dos bàndols ni oferir per conveniència pisos que ja gestionen en venda. I un assessor no és un servei elitista, el cost es compensa en la negociació del preu i la hipoteca.

— **¿No es desmotiva vivint una altra vegada aquesta bogeria de preus?**

— Les vivendes a preu de mercat es venen de seguida i tenen comprador. Les que estan inflades passen mesos fins a cremar-se. ≡

gentecorriente@elperiodico.com