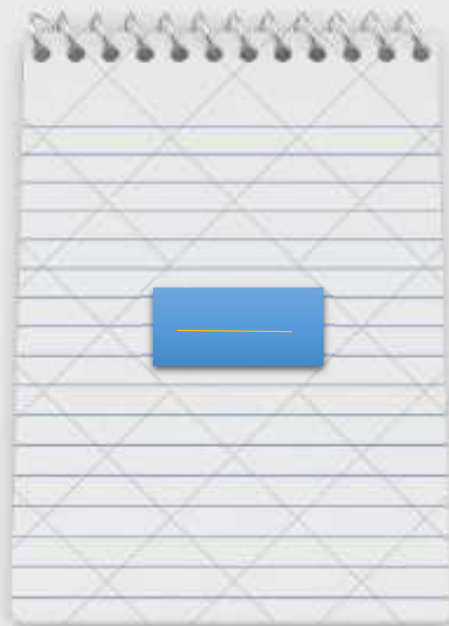


¿Qué preguntar cuanto visitamos un piso?



CLAVES PARA EL ÉXITO

Por Anne Milet

¿Qué preguntas debemos hacer cuando visitamos un inmueble? ¿Cómo detectamos al vendedor que necesita vender?

Aquí os pongo algunos ejemplos que podéis plantear al agente inmobiliario o en su defecto al propio vendedor:

1. ¿Por qué venden el piso los vendedores? (Son mayores, herencia, etc.)
2. ¿Hace cuánto que está en venta el piso?
3. ¿Cómo es el resto de vecinos? ¿Son familias, gente joven, gente mayor?- pregunta muy importante. Después de la visita recomendaría preguntar a algún vecino más y observar quién sale y entra de la finca.
4. ¿Cómo es el ambiente de la comunidad? ¿Hay alguna derrama pendiente o alguna por hacer?- si es posible conseguir algún acta de las últimas reuniones de la comunidad.
5. ¿Cómo es el barrio y la calle? ¿Qué ambiente hay de noche?- pasearse a diferentes horas del día y por diferentes días.
6. ¿Cuánto se paga de comunidad? ¿Cuánto se paga de IBI? ¿Hay algún otro gasto?
7. ¿Se tiene planteado poner ascensor? ¿Se puede poner? (¿Hay hueco o es imposible?).
8. ¿Cuántos m² construidos y reales tiene?- comparar luego con la nota simple que se puede pedir en el Registro de la Propiedad de la zona.
9. ¿Por cuánto está publicado el piso? Se puede negociar el precio, ¿verdad? (Indicar que lo ves alto comparado con otros que has visto).- Si está publicado en un portal web como Idealista hay el truco de fijarse en el número del anuncio y ver si es bajo respecto a otros anuncios, lo que puede indicar que lleva tiempo anunciado.
10. ¿Qué oferta crees que aceptaría el propietario?

Preguntas exclusivas al agente si luego pretendes alquilarlo:

11. Antes de alquilar este piso, ¿qué harías para alquilarlo rápido? ¿Pintarlo, cambiar algunos muebles o hacer reforma?
12. ¿Si comprase el piso a cuánto podrías alquilarlo de forma rápida, siendo conservador? Normalmente la cifra que te va a dar coincide mucho con la real.

Siempre comentarle al agente inmobiliario los pisos que buscas, pues así te pasará más pisos de esos valores y empezarás a crear una relación con él.