

5. Indoloro como quitar una tiritita. "El **periodo de maduración** en una compraventa ha de ser de 15 días como máximo"; "Cuanto más tiempo tenga el propietario colgado el cartel de 'Se vende', más vulnerable se tornará su posición", y **"si no baja los precios ahora, tendrá que hacerlo dentro de 6 meses** y en un porcentaje mayor". El comprador, además, tiene que tener en cuenta 'el cansancio mental' del vendedor, que se mostrará más receptivo si percibe que cerrará el trato de manera rápida e 'indolora'.

6. El tiempo como aliado. Una vez que ha comenzado la negociación, es mejor clausurarla cuanto antes, pero hasta llegar a ese punto, el tiempo juega a favor del comprador. Clase de Economía, lección nº1: Coste y valor -lo que alguien está dispuesto a pagar por un bien- son términos diferentes. Actualmente existe una percepción de que el valor de los bienes inmuebles va a depreciarse, especialmente el segmento de la vivienda usada. "Conozco casos de **personas que se han pasado 1 año viendo pisos**, y se han convertido en verdaderos expertos del sector". "Ahora el comprador puede visitar 15 ó 20 casas antes de decidirse, porque sabe que cuando haya llegado a la última, la 1ª continuará disponible".

7. Los pasos de danza. ¿De qué manera nos acercamos al vendedor? En la 1ª llamada no es conveniente mostrarse excesivamente interesado al concertar la cita, el vendedor podría creer que tiene peso en la negociación. Durante la 1ª visita no se debe lanzar ninguna oferta, por mucho que nos convenza la casa. Y, por supuesto, "nada de comentarios del corte: 'qué bien quedaría la cama ahí o el aparador allá'". En la 2ª, tras mencionar todos los fallos que se le ocurran al comprador y a sus acompañantes-, hay que **proponer un precio**

"hasta un 60% inferior al de partida", o "el más bajo que hayamos visto por la zona". En ese momento comenzará el tira y afloja. Ante la previsible negativa del vendedor, **aumentaremos un 5% y a esperar.** La rebaja-objetivo: entre el 20% y el 30% del precio original, en la mayoría de los casos, estará al alcance. Eso sí, "nunca se deben hacer más de 2 visitas".

Y, por fin, los **trucos de dudosa elegancia.**

8. La última 'rebajilla', en el notario.

"Varios notarios nos han comentado que algunos compradores obtienen descuentos de última hora en sus oficinas". Lo habitual es ofrecer una cantidad mínima al vendedor a modo de señal con la promesa de firmar las escrituras en un breve plazo de tiempo. Convencido de la venta, el propietario vacía el piso, se compromete en otros pagos y, en el momento de sellar la venta ante el notario, el comprador se presentará media hora tarde, con un fingido disgusto: "Fíjate lo que nos han hecho los del banco: **ayer nos dicen que la hipoteca nos la dan por 10.000 euros menos** de lo que habíamos pactado. Así que o te conformas con ese dinero, o no te puedo comprar el piso". "el 99% de los propietarios 'tragan'".

9. El comprador y su pandilla. Todo vale con tal de minar la moral del propietario. El interesado acude a ver la vivienda en cuestión y lanza una oferta bastante baja pero dentro de lo razonable. Durante las siguientes semanas, comenzará a recibir varias llamadas de **amigos, vecinos o familiares del 1º comprador**, que ha orquestado una táctica para convertir su oferta inicial en atractiva. Esta estrategia es "muy poco eficiente. No existen, vendedores tan crédulos".

7 TÉCNICAS PARA PAGAR LO MÍNIMO POR SU CASA

Por la Co-Responsabilidad Parental



Padres y Madres
en acción

www.padresdivorciados.es

usedimad@gmail.com

649 116 241

Con tu Ayuda y

Colaboración Conseguiremos

la Custodia Compartida

de nuestros hijos, de forma Automática

Boletín de Suscripción:

Nombre: _____

Apellidos: _____

Domicilio: _____ nº _____

Población: _____

C.P.: _____ N.I.F.: _____

e-mail.: _____

Tlf.: _____

**Si, deseo pertenecer a la Asociación
Padres y Madres en Acción (PAMAC),
abonando la cantidad de:**

● **84'00 €** Anuales ☐

● _____ € Por Donación ☐

Ingresando en la Cuenta de la Asociación
Nº: **2038-1893-75-6000068701** ó
domiciliando el pago en el Banco/Caja: _____

Calle: _____ nº: _____

Población: _____ C.P.: _____

Entidad Oficina D.C. Cuenta

□□□□ □□□□ □□ □□□□□□□□□□

En _____ a _____ de _____ de 20____

Firmado: _____

Siete técnicas (y 2 trucos sucios) para pagar lo mínimo por su casa

1.- Comprar y regatear bien puede ahorrar el salario de hasta 5 años de un mileurista

2.- Enseñar el efectivo y cerrar la negociación con rapidez, claves para rebajar el precio

3.- El vendedor podrá enfrentarse a 'jugarretas' de última hora hasta en el notario.

El comprador tiene la sartén por el mango en la negociación.

LAURA CASO/MADRID.- elmundo.es

Si en 2 semanas no logra rebajar el precio de la casa que quiere comprar, rompa la negociación. Si tiene la suerte de contar con una buena suma en efectivo, no dude en enseñarla: un vendedor 'hambriento' de liquidez puede descontarle hasta 20.000 euros con sólo ver dinero contante y sonante.

Dedicar tiempo a estudiar la zona -y sagacidad en investigar al propietario- y seguir la estrategia correcta se premian con rebajas de entre un 20% y un 30%. Es decir, negociar bien equivale a restar entre 40.000 y 60.000 euros a los 200.000 de media que se paga hoy por un piso de 100 m2 en España. O, lo que es lo mismo, evita dedicar a la vivienda el sueldo de **hasta 5 años de trabajo y de sueldo 'mileurista'**.

Suvienda.es en 7 consejos para abaratar al máximo la compra de casa. Y de propina, 2 tácticas no aptas para caballeros: la clase de trucos que nunca se explicarían en una clase de negociación.

1.- La regla de oro. "Lo principal es encontrar a un vendedor que tenga necesidad de vender". Detrás de los carteles de **'Se Vende' no siempre se esconde un vendedor ansioso.** Realmente, urgencia

por vender tienen "las familias que reciben pisos **en herencia, los divorciados y separados.** Esos son los que ofrecen los precios más competitivos".

2. Elemental, querido comprador. ¿Cómo llegar hasta ese propietario ávido de escuchar ofertas? Si el objetivo está en manos de un particular, "se puede acudir al Registro de la Propiedad, para ver si la casa que nos interesa es fruto de una herencia o si el propietario está hipotecado en otro inmueble...". En el caso de que el comprador se enfrente a un promotor, debe **averiguar cuánto paga éste por la hipoteca de ese piso**, para hacerse una idea de **hasta qué precio puede bajar:** "esto se puede averiguar cuando acudimos al banco para subrogarnos a su préstamo", o, él mismo "si se ve en una situación apurada, puede ofrecerle al comprador la casa **por lo que le queda de hipoteca**, aún sin ganar nada".

3. La tranquilidad de 'morder la moneda'. "Si el comprador acude a ver un piso de 150.000 euros con 40.000 en efectivo, bien a la vista del propietario, éste puede rebajarle 20.000 inmediatamente". Una táctica psicológica -'más vale pájaro en mano, que ciento volando'- que funciona mejor cuanto mayor sea la urgencia del vendedor para conseguir efectivo.

4. Compradores, una especie que escasea. Para negociar con éxito es preciso entender que los buenos compradores -solvente y apetecible para un banco- son cada vez más 'rara avis'. "Nosotros se lo planteamos así a los promotores: **si otro vende 100, tú vas a dejar de vender 100.** Si no nos lo rebajas tú, lo va a hacer otro". El comprador solvente representa hoy a la 'nobleza', a la clase privilegiada del mercado inmobiliario.