

## Consejos de Teseo //

## Miguel Mier //

prensa@teseoestate.com



Juan y Antonio son compañeros de trabajo en una importante empresa química. Un día les proponen trasladarse a la planta que tiene esta empresa en el Campo de Gibraltar. Antes de incorporarse viajan al sur para buscar casa. En su empresa les recomiendan Sotogrande. “Lo mejor”- les dicen-, “buenas infraestructuras, zonas deportivas y mucha seguridad”.

Visitan La Marina de Sotogrande junto a sus respectivas esposas, María y Marta. Tras un breve paseo contemplan con horror la proliferación de carteles de “Se Vende”. “¡Qué feo!”- comenta Juan-. “Desde luego aquí la gente se está poniendo

## Ponga una agencia en su vida

nerviosa con la crisis y vamos a poder apretar a los propietarios. Además”- argumenta Antonio- “devalúan la propiedad y es antiestético”.

Al final del día Juan y María deciden utilizar los servicios de una inmobiliaria. “Creo que lo mejor es valerse de alguien local, con conocimiento y experiencia que nos seleccione y nos guíe en la búsqueda”-dijo María mientras Juan asentía. “¿Agencia? ¿Por qué vas a pagar a alguien por enseñarnos una casa si puedes llamar al propietario directamente? Ni hablar”- contestó Marta.

Esta situación resume *grosso modo* dos formas de atacar un mismo problema. ¿Quién cree usted que ahorra dinero y tiempo?

La satisfacción en una compra se mide por una ecuación muy sencilla: qué me dan / qué me cuesta. Tiene muchas lecturas aunque a mí personalmente me gusta más la siguiente (cuestión de manías supongo): cuanto más obtengo y menos me cueste más satisfecho estaré.

¿Qué me cuesta una casa? A los que hayan contestado el precio se equivocan. Apunte: al precio súmele el tiempo en encontrar una vivienda, el sobrepago por su (mala) negociación, la decepción por la (mala) elección que precede al (mal/nulo) asesoramiento y por último el desgaste emocional de todo lo que esto conlleva. ¿Cuántas veces han creído comprar una vivienda que en realidad no tenía la superficie cerrada que le prometieron? ¿O una parcela que tenía una servidumbre de paso? En definitiva las malas elecciones y errores hacen que lo que le cuesta su vivienda aumente.

¿Qué me dan por mi dinero? Cuando se compra una vivienda se ha de estar seguro de que no existe otra vivienda mejor en el mercado a ese precio y no sólo eso sino que se ajuste a sus necesidades y circunstancias. Si además de su vivienda obtiene una serie de servicios post-venta como cambio de titularidad en el catastro, comunidad o teléfono, la sensación de obtener más por su dinero aumenta.

¿Y con todo lo que les he dicho creen que necesitan una agencia en su vida?

Juan and Antonio are colleagues in an important chemical firm. One day they are proposed a transfer to the company's plant in Campo de Gibraltar. Before starting their new jobs they decide to travel to the south to find a house. Their company recommends Sotogrande. “It's the best”, they say, “good infrastructures and sports facilities and very safe”.

They visit Sotogrande Marina together with their respective wives, María and Marta. Following a short walk they

are horrified to see the proliferation of “For Sale” signs. “How ugly!” says Juan. “There's no doubt that the people here are getting nervous about the crisis and we are going to be able to put some pressure on the owners. Also”, argues Antonio, “the signs devalue the property and are unsightly”. At the end of the day Juan and María decide to use the services of an estate agent's. “I think the best thing to do is use someone local, someone with knowledge and experience to help us choose and guide us in our search”, said María, while Juan sat down. “An agent? Why are you going to pay someone to show you a house when you can call the owner directly? No way”, answered Marta.

This situation broadly summarises two ways of dealing with the same problem. Who do you think will save money and time?

Satisfaction in a purchase is measured by a very simple equation: what I get / what it costs me. There are many interpretations of this but personally the one I like most is the following (a matter of habit, I suppose): the more I get and the less it costs the more satisfied I will be.

What does a house cost me? Those who gave an answer are mistaken. Take note: the price should include the time spent finding a home, the surcharge for (bad) negotiation, disappointment due to the (bad) choice which precedes (bad/non-existent) advice, and lastly the emotional cost of everything this entails. How many times have you thought about buying a home that does not really have the floor space promised? Or a plot of land that had a public right of way? In short, bad decisions and mistakes mean that the cost of the home increases.

What do I get more for my money? When buying a home, you have to be sure that there are no better homes on the market at that price, and also that it suits your needs and circumstances. If in addition to your home you receive various after-sale services, such as the change of name with the land registry, residents' association and telephone provider, the feeling that you are getting more for your money grows.

So, with everything I have told you, do you think you need an agent in your life?

Espacio patrocinado por:

**TESEO**  
E S T A T E

**SIMPLE SOLUTIONS IN REAL ESTATE**

www.teseoestate.com

centro comercial mar y sol 28 | sotogrande 11310 | Tel. 956 796 626 | info@teseoestate.com

