

#01

# EASY BRAVA

## NEWS

**ÚLTIMES  
NOTÍCIES**
**SANT  
JORDI**  
Edició especial

 BREU RESUM  
DE NOTÍCIES  
D'ACTUALITAT  
QUE T'INTERESSEN

MAI HA ESTAT TAN FÀCIL SENTIR-SE COM A CASA

**PARTICIPA EN  
EL SORTEIG  
D'INSTAGRAM  
3 XECS DE 50€  
PER A LLIBRES**



## La llegenda del Saint Jordi immobiliari

Visita'ns durant el matí de Sant Jordi a la nostra parada a Calonge i t'obsequiarem amb una rosa

Pàg. 2

### ACTUALITAT

**La inflació  
acaba amb les  
hipoteques molt  
assequibles** Pàg. 4

### ACTUALITAT

**Fiscalitat  
immobiliària:  
L'herència** Pàg. 4

### ENS EXPANDIM

**Ens unim a Keller  
Williams** Pàg. 7



**DÚPLEX  
al centre de  
Calonge**

pàg. 3

## La Llegenda del Sant Jordi immobiliari

Els personatges i fets retratats en aquest relat són completament ficticis.

Ara bé, qualsevol semblança amb l'eficiència de la venda d'immobles, no és pura coincidència.

Temps era temps, als voltants de la Costa Brava, hi vivia un drac monstruós. Aquella bèstia, que feia por de veure, es quedava tot el que trobava davant seu: estudis, pisos, cases, xalets i qualsevol propietat.

Perquè no fes tant de mal, el poble va acordar que, abans que expropiés a tothom, cada dia, per sorteig, li donarien la propietat d'un habitant perquè se la quedés. **Un dia va tocar la mala sort a la filla del rei.** La princesa no tenia cap més casa, i estava desesperada. No volia tornar a viure a casa del seu pare. No volia

lliurar-la al drac, però el poble li va exigir que fes com tothom. Si no, el drac es quedaria amb tota la regió. Van portar, doncs, la clau de la propietat de la princesa davant del drac... Però quan el drac va obrir la porta per quedar-se la mansió va aparèixer Sant Jordi dalt d'un Smart groc i va atropellar-lo.

**De la sang del drac, va néixer un roser amb roses grogues.**

Aquestes roses, van ser repartides a totes les persones del poble simbolitzant la seva llibertat financera.

**Però... i la mansió del drac?** Els habitants van decidir vendre-la al millor preu per a poder reformar els seus propis habitatges. Per això, li van demanar ajuda al propietari del Smart, el qual era agent immobiliari. L'agent, primerament, els va fer una **taxació gratuïta**, per a què poguessin tenir una idea de l'estat general del

qual es partia. Posteriorment, els va explicar que només treballa amb una **multiexclusiva**. És a dir, una exclusiva amb l'agent Sant Jordi, però que **compartia amb vint-i-dos agències més** per a augmentar la possibilitat de venda.

Un cop els aspectes més teòrics ja van ser establerts, van realitzar una **posada a punt de l'habitatge**. Com la mansió del drac no tenia mobles per a humans, es va dur a terme una simulació amb mobles de cartó, es van pintar les parets blanques i es va decorar de manera neutra i minimalista.

Tot seguit, es van realitzar les **fotografies professionals de la mansió, la vista 360 graus i aèria amb el dron**, cosa que va incrementar el valor de mercat de la finca. Sant Jordi ho va compartir amb la seva cartera de clients i ho va publicar als principals portals immobiliaris. Va tenir tant d'èxit, que en tan sols dues



Font: Ajuntament de Barcelona

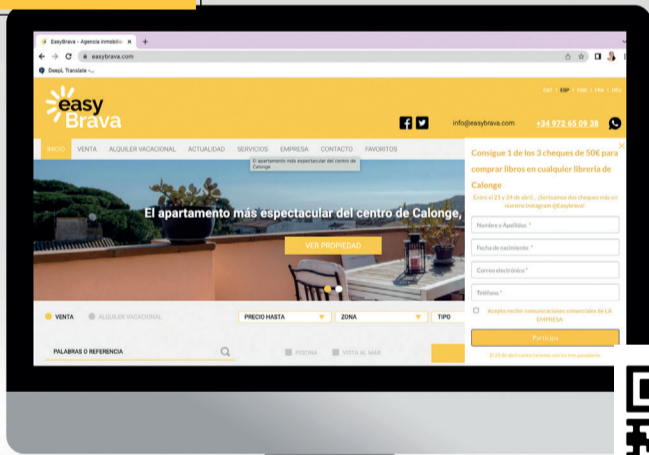
setmanes es van fer trenta-sis visites. Finalment, al cap de vint-i-tres dies, es va formalitzar la venda.

Des d'aquell dia, **Sant Jordi regala roses grogues a la parada de Calonge tots els 23 d'abril al matí simbolitzant aquell triomf.**



## SORTEGEM TRES XECS DE 50€ PER A COMPRAR LLIBRES A CALONGE

UN XEC DE 50€



DOS XECS DE 50€



Ja has comprat els teus llibres per Sant Jordi? Aquest any no volem que et quedis sense. Guanya un xec perquè puguis tenir la teva pròpia llibreria a la teva llar.

### BASES LEGALS

#### Descripció del premi:

- Tres xecs de 50€ per a llibres
- Es pot usar a qualsevol de les set llibreries de Calonge Poble de Llibres

#### Requisits de participació 1er xec:

- Ser major de 18 anys.
- Omplir el formulari de la pàgina web [www.easybrava.com](http://www.easybrava.com)

#### Requisits del segon i tercer xec:

- Ser seguidor del compte d'Instagram @easybrava
- Posar "m'agrada" a la publicació
- Comentar quin és el teu llibre preferit i etiquetar a dos usuaris reals i no famosos.

#### Àmbit temporal:

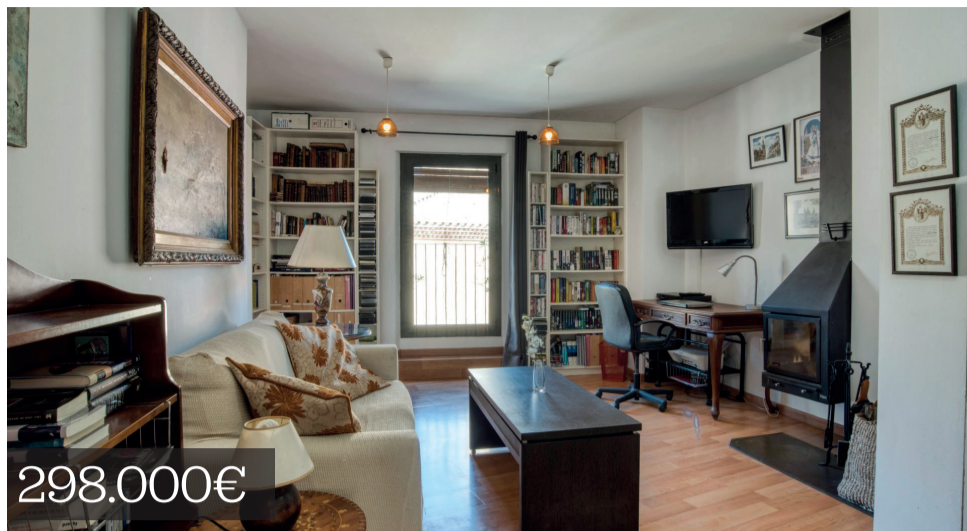
El període de participació al sorteig

començarà el dia 21 d'abril del 2022 i finalitzarà el dia 24 d'abril amb el sorteig entre els participants. Un cop finalitzat el sorteig (dia 25), informarem a les persones guanyadores. Es limita a un premi per persona. Si transcorreguts cinc dies des de la finalització del concurs no s'aconsegueix contactar amb els guanyadors, s'assignaran els premis als següents finalistes.



Descobreix aquest apartament de dos habitacions al centre de Palamós per 169.000€





## Dúplex al centre de Calonge

Dúplex al centre del poble amb accés directe amb ascensor i vistes al mar des de la terrassa.

El que és bo dels edificis antics rehabilitats és que mantenen el seu caràcter però s'adapten a les necessitats actuals. L'apartament de Sofia és un dúplex situat a les dues darreres plantes d'un edifici amb vistes a la plaça del poble de Calonge, i reformat íntegrament el 2007 amb materials de primera qualitat. L'ascensor us

porta directament a l'últim pis, a la sala d'estar, usant una clau privada. L'espai habitable és espaiós i lluminós gràcies als finestrals que donen al castell de Calonge per una banda i la terrassa de 15 metres quadrats de l'altra, amb vistes al mar i les muntanyes. La cuina oberta al saló és funcional i elegant. Un bany completa la distribució d'aquesta planta.

A la planta inferior es troba la zona de nit, composta per un dormitori doble, actualment utilitzat com a biblioteca i sala de lectura, un dormitori en suite amb bany amb dutxa, un tercer dormitori doble, un dormitori individual, safareig i un bany amb una àmplia banyera.

# Un agent immobiliari avui, per què?

Qui no ha escoltat algun cop l'anunci publicitari de Housfy? Aquell que diu... "Comisión, comisión, que viva la comisión. Y es que por vender su casa le cobramos un pastón".

Aquest tipus d'empresa tecnològica aprofita la mala imatge del professional immobiliari en suggerir que els agents immobiliaris tradicionals cobren unes quantitats indecenes per la poca feina que fan. Malauradament, en alguns casos, és veritat. Tanmateix, **quin és el valor afegit que aporta avui dia un agent de la propietat immobiliària?**

Fa vint anys, la situació era clara: no es podia vendre un habitatge sense recórrer a un intermediari. L'agència immobiliària era el lloc on es podien trobar venedors i compradors.

Els venedors podien posar un cartell de venda a l'habitatge, això sí, però el futur adquirent havia de passar per davant i això no sempre estava garantit. Ara bé, fa uns quinze anys, Internet va arribar a la nostra vida quotidiana i aquest fet va marcar tot el panorama. Amb els portals immobiliaris, els venedors de finques tenien una alternativa per arribar al mercat potencial sense recórrer als serveis d'un professional. Aquesta tendència ha anat creixent a mesura que les eines informàtiques s'han fet més eficients.

Però... **Quins són els inconvenients de gestionar la venda per compte propi?**

Hi ha bàsicament cinc errors que els particulars poden cometre i que els pot portar al fracàs de la venda.

**1. Sobrevalorar el seu habitatge:** La nostra casa és la millor, l'hem gaudit i li tenim molt d'afecte. Però per desgràcia, tots aquests bons records no valen ni un euro per a un comprador. És important tenir una valoració basada en criteris objectius per prendre bones decisions.

**2. Negligir en la preparació:** Internet ens permet difondre els nostres anuncis a un ampli públic, però també fa que els nostres anuncis siguin definitivament descartats pel mercat. Una casa fora de preu, mal preparada, desordenada, amb fotos fosques, es quedarà als portals durant mesos, fins i tot anys sense despertar cap tipus d'interès.

**3. No tenir pressa:** "Que la pressa és nefasta per vendre una propietat" és una opinió molt estesa entre la població. Amb Internet un habitatge que es queda als portals durant mesos es "crema" i els possibles compradors passen per sobre sense obrir l'anunci. Per aconseguir la venda al millor preu, és important atraure els compradors com més aviat millor. Així, els possibles interessats, sabent que la comercialització ha començat fa poc, estaran més disposats a pagar el preu demanat per por de perdre l'operació.

**4. Enfadar-se amb els visitants:** La negociació és tot un art. Un possible comprador estarà al punt de fer la inversió més gran de la seva vida. Ho mirarà tot de ben a prop i farà preguntes i objeccions que podran fer sentir malament a qui ven la seva llar. Saber ser objectiu i no prendre's-ho com una cosa personal és important per mantenir una negociació basada en fets i no en sentiments.

**5. Negligir la part administrativa:** La venda d'un immoble implica molts tràmits i verificacions. Una ampliació sense declarar al notari, un excés de cabuda al Cadastre, una hipoteca pagada al banc, però que continua gravant la finca al Registre, són alguns dels nombrosos punts que s'han d'esbrinar en el moment de posar un immoble a la venda. Sense parlar dels temes fiscals i legals que poden sorgir. Una gestoria o un advocat, us

pot ajudar en aquesta part, que s'ha d'estudiar abans de res. L'altra opció és lògicament trucar a un Agent Immobiliari, el qual us podrà ajudar a totes cadascuna de les etapes del procés.

Però... **Com triar el professional adequat?**

Si s'ensopega amb un agent que continua pensant que es treballa com fa 20 anys, no serà de gran ajuda. Si l'únic que us ofereix són quatre fotos amb el mòbil i pujar la casa en uns portals a Internet, no ho necessita, ja que hem vist que això ho pot fer pel seu compte. I cobrar fins i tot una comissió del 2% o del 3% serà car pel servei ofert.

**Avui dia, un agent immobiliari ha de tenir una formació molt sòlida que inclou matèries tan diferents com el dret, el màrqueting, la psicologia, la construcció, la negociació, el finançament, la decoració i molt més. S'han identificat més de 300 actuacions necessàries per aconseguir una venda amb èxit.** Finalment, en matèria immobiliària, com qualsevol altra, el que importa és el valor afegit que aporta el professional. **Pregunti al vostre entorn recomanacions i demani testimonis.**

Un cop al despatx de l'agent, pregunti sincerament **quins són els seus serveis i quin és el pla de màrqueting que li pensa aplicar a la seva casa.** Miri si té una estratègia i si li provoca una bona impressió. Tots aquests elements seran essencials per establir una relació de confiança necessària en una operació d'aquesta importància.

Per tant, la **professionalitat, la formació i el coneixement del mercat** són les característiques més importants d'un bon assessor. Tot això, sense oblidar, per descomptat, que desperti **seguretat** i que s'hagi guanyat la seva **confiança**. Si troba una agència immobiliària que compleixi tot això, no ho dubti i contracti-la. **Recordi, no està venent qualsevol cosa, sinó casa seva!**

## Actualitat Més creuers a la Costa Brava

Aquest any, la Costa Brava viurà una temporada rècord de creuers. Els ports de Palamós (Baix Empordà) i Roses (Alt Empordà), a la Costa Brava, preveuen rebre aquest any un total de 60.000 passatgers, provinents de 66 escales de creuers.

S'espera que hi arribin un total de 60.000 passatgers entre les dues instal·lacions, amb un increment del 32% a les escales i un 6% més de passatgers que el 2019, any previ a la pandèmia de coronavirus. Tot plegat generarà un impacte econòmic de 5,4 milions d'euros (MEUR) segons les estimacions que ha fet el Govern. Això suposa un rècord tant d'escales com de passatgers, en el qual Pere Villa (president de Ports de la Generalitat), ha afirmat que serà la millor temporada de la història. Cal destacar que un 86% de les escales les rebrà el Port de Palamós, amb un total aproximat de 58.000 passatgers. Respecte al 2019, Palamós registrarà un 7% més de passatgers i un 26% més d'escales.

Aquestes xifres permeten que Palamós mantingui el lideratge a la Costa Brava i el converteix en el segon port de Catalunya en nombre d'escales. Ara bé, aquest tipus de turisme és molt interessant per a la regió, ja que un 63% dels creuers arribaran en temporada baixa i el 37% restant en temporada alta. Aquest fet beneficia a "desestacionalitzar" el turisme que passa per la zona.

### Nou carril bici

S'ha creat un nou tram pedalable de 3,3 quilòmetres que connecta Sant Antoni, Calonge i Castell-Platja d'Aro, unint les dues vies verdes del Carrilet i el Tren Petit. A Calonge i Sant Antoni, dona accés a diferents urbanitzacions, tres càmpings i diversos hotels.

A Castell-Platja d'Aro, el recorregut és paral·lel a la costa i dona accés al veïnat Politur, al camí de ronda nord, a la carretera de circumval·lació, i enllaça amb l'àrea comercial del centre. El pressupost total de les obres del projecte ha estat de 771.286,49 euros i està cofinançat amb un ajut FEDER de 318.713,43 euros i per la Diputació de Girona, amb 140.861,26 euros.

## NOTÍCIES D'ACTUALITAT

# LA INFLACIÓ ACABA AMB LES HIPOTEQUES MOLT ASSEQUIBLES

El consens aposta per pujades de tipus aquest any i un encariment dels préstecs, per la qual cosa es recomana passar al tipus fix.

Aquest 2021, la inflació ha resultat ser més alta del que s'esperava amb una mitjana de 6,5% a Espanya i continua pujant els primers mesos de l'any. L'increment del preu de l'energia ha tingut un efecte notable en tots els àmbits de l'economia, i no ha ajudat el conflicte bèl·lic a Europa, amb l'amenaça d'una penúria de gas. Una inflació desbocada, un creixement més feble del que s'esperava, unes factures que no paren de pujar... i sense que l'economia s'hagi recuperat completament del cop de la pandèmia que ja va esclatar fa dos anys.

Tenint en compte que actualment estem en un moment de màxima incertesa, els ciutadans s'omplen de dubtes i preocupacions, sobretot els que tenen contractada una hipoteca o estan buscant finançament per comprar una casa.

I no n'hi ha per menys: a poc a poc estan augmentant les probabilitats que tornin les pujades dels tipus d'interès i, amb elles, un encariment de les quotes dels préstecs. Un desemborsament extra a l'actual sobrecost de la cistella de la compra, els serveis bàsics de la llar o el transport.

Tot i que encara no està clar, el mercat dona per fet que almenys hi haurà una pujada dels tipus d'interès després d'estiu. Per lluitar contra la inflació, el Banc Central Europeu té diverses eines, entre les quals hi ha



el tipus d'interès principal, del qual depenen tots els tipus d'interès dels crèdits. Però... **de què serveix apujar els tipus d'interessos per lluitar contra la inflació?** Us preguntareu. En una situació econòmica normal, la inflació és provocada per un excés de demanda de béns i serveis. Quan els consumidors tenen feina i diners, volen comprar i aquesta alta demanda provoca un increment dels preus perquè no hi ha prou oferta. Per lluitar contra aquest fenomen d'escalfament de l'economia, la pujada del cost del crèdit té l'efecte contrari, refredant la cremor de la demanda.

L'Euribor en el que es basen la quasi totalitat de les hipoteques variables a Espanya, és un tipus que canvia cada dia i que determinarà a la propera renovació del contracte, l'import

de la mensualitat que s'haurà de pagar durant el proper període (generalment un any). És a dir, el tipus d'interès que es paga en una hipoteca es determina per la suma de tres elements: el cost de refinançament, en aquest cas l'Euribor, el risc de defecte i el marge del banc. El defecte arriba quan un deutor no torna el préstec. Es fan estadístiques generals i aquesta pèrdua probable es reparteix entre els diferents préstecs. I finalment el marge del banc és la quantitat que es cobra per pagar els serveis annexos, les nòmines, els locals i els accionistes.

Tal com és lògic, l'element sotmès a variacions és l'Euribor que des de l'any 2016 resulta ser negatiu i no representava cap cost, per la qual cosa s'han mantingut els interessos variables tan baixos durant els

darrers cinc anys. Cal no oblidar, però, que en el cas d'una hipoteca, parlem d'un termini molt llarg i que, l'any 2008, l'Euribor ha arribat a màxims del 5,48%, sense comptar el marge del banc. Ara bé, no cal entrar en pànic. Una diferència d'1% en l'interès variable suposa en 25 anys, 50 € al mes per cada 100.000€ de crèdit.

La pregunta que cadascú s'hauria de fer avui és saber quin és el preu de la seva tranquil·litat.

Perquè potser és l'últim moment per passar-se a un tipus d'interès fix i oblidar-se de les variacions de l'Euribor. Avui encara es pot obtenir un tipus fix per sota del 3% als 25 anys, sabent que la mitjana del tipus variable a llarg termini és d'un 5%. Ha arribat el moment de fer números.

## FISCALITAT IMMOBILIÀRIA: L'HERÈNCIA

Malauradament arribarà un moment a la vida en el qual perdrem un ésser estimat. En aquests instants tan difícils s'acumulen compromisos que, pel nostre estat emocional, no ens ve de gust atendre. Per això, és convenient preparar-se per tenir coneixements i eines a l'hora de prendre decisions. **Un dels errors més comuns en el moment de tramitar l'herència a la notaria, quan hi ha algun immoble al patrimoni, és declarar el valor fiscal mínim.**

Aquest valor es calcula basant-se en el valor cadastral multiplicat

per un coeficient que depèn del municipi on està ubicat. Però, en cas de voler vendre la finca per compartir el patrimoni, és un mal càlcul.

### Imaginem el següent cas pràctic:

Tres germans reben del seu pare mort una casa a la Costa Brava. Com que un té necessitats de liquiditat diferents, decideixen que una vegada l'herència estigui signada a la Notaria, posaran la casa a la venda. Per saber el valor de mercat de l'habitatge, criden un agent de la zona que fa una valoració a un preu de 450.000 €.

El valor cadastral de la finca és de 120.000€ i el coeficient multiplicador és de 1,5.

Si calculem el valor mínim admès per Hisenda, arribem a un import de 180.000 € que serà considerat com

a import de la darrera transmissió abans de la compravenda.

Com que són tres germans, cadascú té dret a Catalunya a un import de 100.000 € exempt d'impostos successoris, amb la qual cosa no paguen impostos sobre l'herència.

Però en el moment de vendre, si aconseguixen l'objectiu de 450.000 €, és a dir, 150.000€ per germà, l'agència tributària considerarà el guany immobiliari com la diferència entre l'última transmissió i la compravenda. Tenint en compte les dades numèriques, 90.000 € per germà, tributant de la següent manera:

Els primers 6.000 € al 19% 1,140 €  
Fins a 50.000 € al 21% 9,240 €  
Fins a 90.000 € al 23% 9,200 €  
**Total: 19.580 €**

**Vegem ara què haurien pagat declarant 450.000 €, el valor de mercat de la casa, en el moment de l'herència.**

Tenint dret a una reducció per parentiu de 100.000 €, la base imposable de cadascú hauria estat de 50.000 €, que correspon al primer tram d'impostos, 7%, és a dir, una quota íntegra de 3.500 €. Com que són del grup II, tenen dret a una bonificació sobre la quota del 60% fins a 100.000€, amb la qual cosa **els hauria quedat una quota per paga de 1.400 € cadascun.**

Per això, abans de passar per la notaria, recomanem reflexionar sobre el tema de la venda dels immobles i consultar un especialista.

## L'ART DEL FENG SHUI PER A LA COMPRA, VENDA O LLOGUER D'IMMOBLES

Si sents curiositat pel Feng Shui, però et sona a xinès i els seus vocables et confonen, t'expliquem les principals regles bàsiques

**E**l Feng Shui equilibra i harmonitza la teva vida. Va néixer fa més de 4.000 anys i significa literalment "vent i aigua" però... us preguntareu, **per què?**

És un significat metafòric per a descriure que l'energia és invisible com el vent i es mou com l'aigua per mitjà de les nostres portes i finestres. Avui dia, tots busquem sentir-nos bé de diferents maneres a través de diferents activitats com fer excursions a la natura, la meditació o el yoga. A les nostres llars ho podem aconseguir per mitjà de del Feng Shui. Aplicat a la decoració ens dona les claus per viure una vida més feliç i plena. Està basat en 3 principis el del Yin i el Yang, el Ba Gua i l'energia Chi. Però no us espanteu! Tot i que el Feng Shui és molt complex, en molts casos, aquestes claus o pautes són lògiques. Ara bé, cal tenir-les molt presents per decorar la teva llar.

**La distribució del mobiliari:** Tenint en compte que un dels principis del Feng Shui té a veure amb la circulació de les energies, sembla lògic pensar que el capítol del mobiliari ocupa un lloc fonamental. Sota una concepció que recorda els principis del minimalisme (que prescindeix de tot allò sobrant), els mobles han de disposar-se el més a prop possible de parets, impeding, en qualsevol cas, saturar els espais.

**Miralls:** El seu poder de reflexió és perfecte per multiplicar la circulació de l'energia positiva encara que has de tenir cura de no situar-los en punts estratègics que generin l'efecte contrari, com és el cas de reflectir la porta de l'entrada de casa, davant del llit de dormitori o a la cuina.

**Flors i plantes a la llar:** La vegetació és sinònim de vitalitat i frescor i es propicia, ajudant a generar un ambient molt bo. S'han d'evitar, en la mesura del possible, les flors seques.

**Materials:** El Feng Shui predica l'equilibri dels cinc elements naturals. Per això és important barrejar l'acer i l'alumini dels electrodomèstics de la cuina amb elements naturals com la fusta.

**Fotografies amb sentiment:** Les imatges de família milloren la decoració d'interiors i omplen els espais de vida d'energia positiva. Les emocions agradables són com els imants i atrauen més alegria, èxit i felicitat.

**Formes corbes:** Visualment aquest estil és més agradable i transmet pau juntament amb la sensació d'amplitud, per aconseguir la tranquil·litat i que l'energia flueixi calmant situacions tenses. A més a més, aquesta temporada són tendència de decoració.



## HOME STAGING: LA TÈCNICA PER ACCELERAR LA VENDA

El Home Staging és una tècnica de màrqueting immobiliari que consisteix en preparar i revaloritzar un immoble per tal de fer-lo més atractiu i així ampliar les possibilitats de vendre'l o llogar-lo en el temps més curt i amb més benefici per al seu propietari.

### Què és? Quins beneficis té?

La posada en escena de la casa no és el mateix que la decoració o l'interiorisme. No es tracta de posar l'habitatge al gust del propietari, sinó més aviat al gust de tots els possibles compradors. Es creen ambients més neutres, traient el màxim profit a l'espai disponible i la il·luminació. Una forma de realitzar-ho és a través de mobles de cartró per la seva rapidesa de muntatge, la seva lleugeresa i la seva facilitat de transport. A través d'aquest procés s'aconsegueix millorar la primera impressió dels compradors potencials, un augment de visites comercials, un augment del preu de venda, la reducció del temps de comercialització i l'acceleració de l'operació.

### Per què és important el Home Staging?

La decisió de descartar o no la compra d'un immoble per un interessat es produeix de manera

inconscient als 90 segons de veure per primera vegada la propietat.

Tots creiem que som molt racionals però si entrem en una habitatge (o veiem un anunci) i no ens visualitzem vivint allà o hi ha alguna cosa que ens desagradava, és complicadíssim resetejar les nostres sensacions sobre aquesta casa. Això té una raó científica molt clara: prenem decisions majoritàriament amb el costat emocional i percebem l'entorn a través dels cinc sentits; és a dir, de la nostra primera impressió. Després intervé el nostre costat racional.

### Aspectes claus del Home Staging

Per aconseguir amb encert el Home Staging, es podrien definir els passos següents:

1. **Buidar espais i desfer-nos de tot allò que no serveixi.**
2. **Arreglar desperfectes.**
3. **Pintar:** Els colors clars aporten moltíssima llum. També restaurar i pintar algun dels mobles pot ajudar a actualitzar l'espai sense caure en costos excessius.
4. **Sanejament, ordre i neteja.**
5. **Llum i il·luminació:** Serà vital organitzar els espais per no restar-los lluminositat i llum natural.
6. **Anàlisi, distribució i organització.**
7. **Decoració.**

REALITZEM HOME STAGING  
PER A VENDRE MÉS RÀPID I A  
UN MILLOR PREU LA TEVA LLAR





“PERSONES QUE CUIDEN PERSONES”

## ENTREVISTA A MICHEL PASCHOUD, PROPIETARI DE L'AGÈNCIA IMMOBILIÀRIA

### D'on ets? Sempre has pensat dedicar-te al sector immobiliari?

Vaig néixer a Lausana l'any 1974. Vaig tenir una escolaritat amb alts i baixos i finalment vaig aconseguir treure'm el Batxillerat humanístic. La veritat és que no. La meua vida laboral va començar com a cuiner, experiència de la qual conservo l'afició per la gastronomia.

Posteriorment, em vaig mudar a Ginebra i vaig començar una carrera universitària amb l'objectiu d'arribar a ser professor de francès i d'història. Però... la vida és capritxosa i, quan ja havia realitzat mitja llicenciatura d'història, em van oferir una feina en una corredoria d'assegurances i productes financers. Una cosa va portar a l'altra, i vaig acabar treballant al banc, com a gestor personal en un primer moment. Vaig ser responsable de la sucursal amb només vint-i-vuit anys, i posteriorment, assessor patrimonial del gegant UBS. Durant aquests anys, vaig cursar en paral·lel els estudis professionals superiors d'«Economista bancari», i vaig obtenir el cobejat «Brevet Fédéral» suís.

### I quan vas pensar obrir una agència immobiliària?

Bé, aquest va ser un altre gir inesperat a la meua vida. L'any 2006 vaig decidir obrir una agència immobiliària a la Costa Brava juntament amb els meus sogres i la meua dona Núria. Sense saber parlar ni castellà ni català i amb un nen d'un any i mig sota el braç, ens vam mudar de la cosmopolita Ginebra al pintoresc poble

de Calonge. Però la vida, sempre tan capritxosa, ens va complicar una mica les coses amb els anys difícils de la crisi immobiliària.

### I sense tenir experiència al sector, com vas poder continuar endavant?

Lluny de deixar-me abatere, vaig aprofitar l'oportunitat per aportar valor a l'empresa i diferenciar-nos en un mercat tan competitiu com és aquest.

Em vaig desmarcar apostant per Internet i vaig desenvolupar la pàgina web de l'empresa, i l'any 2009 ja incloïa els vídeos, cosa que cap dels nostres competidors tenia, i des de llavors no he deixat de millorar-la. Tots aquests aspectes, i una voluntat de treballar sempre de manera transparent i professional, ens van permetre superar la crisi i consolidar la nostra imatge corporativa com empresa destacada.

### Per tant, penses que és important continuar formant-se sempre?

Sí, rotundament. Sempre estic realitzant formacions constants, ja que el món evoluciona molt de pressa i si vols mantenir-te amb uns valors basats en l'eficiència i qualitat, és el que s'ha de fer. En un primer moment, vaig obtenir l'Aicat, la certificació obligatòria per exercir com a agent immobiliari a Catalunya des del 2010. Al maig del 2016, vaig assistir a la presentació del Col·legi API amb motiu de la creació de l'agrupació Apialia de Girona. Em vaig enganxar de seguida a la idea i no vaig parar fins a aconseguir

la creació d'Apialia Costa Brava, l'octubre del 2016, juntament amb 12 agències de la zona. Aquest esdeveniment va marcar un abans i un després a la meua vida professional i en la meua manera de treballar. Gràcies a les formacions que ens proporcionava Apialia, vaig tenir accés a la certificació CRS (Council of Residential Specialist), creada per la National Association of REALTORS® als Estats Units, la major associació de professionals immobiliaris del país. Rebo la designació CRS durant el Congrés Inmociante 2019 a Salou.

### Per què et consideres un friqui?

Geek, Freak, Friki són conceptes que defineixen algú apassionat per alguna cosa. Al principi es tractava de joves una mica marginals que passaven les hores al soterrani de casa desenvolupant ordinadors. El mateix Steve Jobs era un friqui total. Doncs jo també m'entrego en cos i ànima a les meves passions: la més important: la meua dona i els meus fills. Seguida de molt a prop per Harry Potter, el Senyor dels anells, i l'apassionant món dels jocs de taula i de rol. Tinc més de 180 jocs i cada cop que tinc un moment ens acordem una partida de diverses hores en família. També animo una campanya de Dracs i Masmorres amb el meu fill adolescent i els seus amics. Però la passió a què dedico més temps és el món immobiliari. No m'imagino millor professió que ajudar a la gent a fer realitat els seus somnis, i això em fa aixecar cada matí amb ganes d'innovar i transmetre aquest entusiasme.



**“No m'imagino millor professió que ajudar a la gent a realitzar els seus somnis, i això em fa aixecar cada matí amb ganes d'innovar i transmetre aquest entusiasme”.**



**kw** GIRONA ONE  
KELLERWILLIAMS

---

# ENS UNIM A KELLER WILLIAMS

---

Ens complau anunciar que Easy Brava entra a formar part de Keller Williams, la major empresa immobiliària del món, present a 54 països, amb més de 1.000 Market Centers i més de 200.000 agents.

El nostre equip i localitzacions continuaran sent els mateixos amb l'avantatge que com a client es beneficiarà de l'enfocament, la innovació i la globalitat del grup Keller Williams.

L'equip d'Easy Brava li dona la benvinguda a un brillant futur que ens permetrà obtenir un major desenvolupament en tota la gamma de productes, serveis i nous col·laboradors.

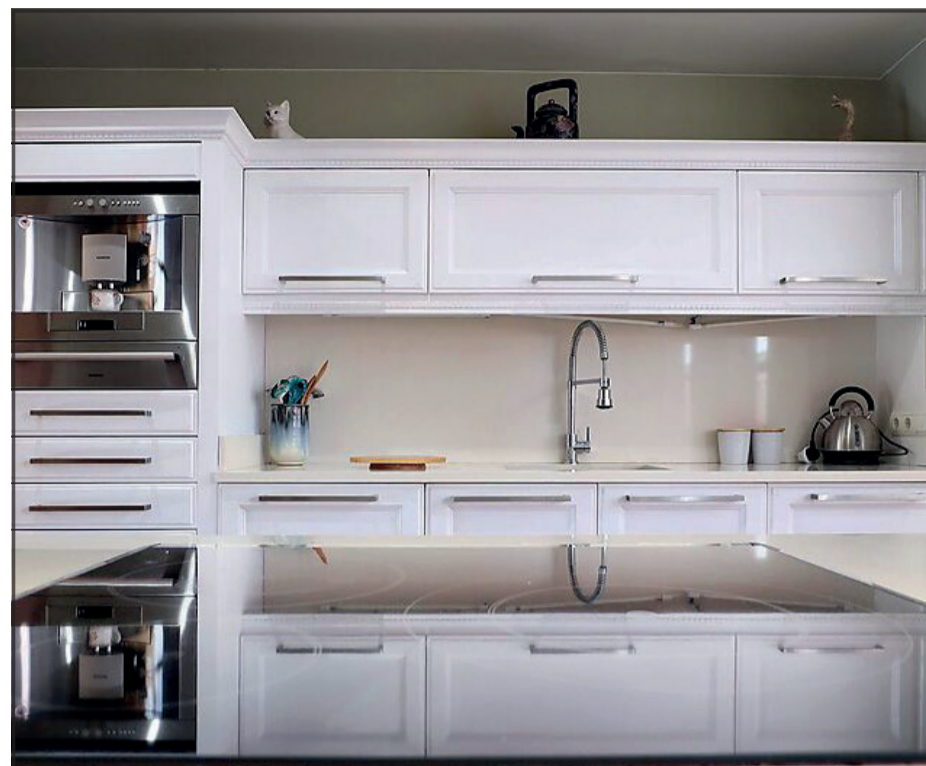
Contacti amb nosaltres si desitja que  
la seva casa aparegui a la pròxima edició



Casa amb vistes al mar, barbacoa i terreny  
Mas Ros, Platja d'Aro

6 4 198m<sup>2</sup>  
640m<sup>2</sup>

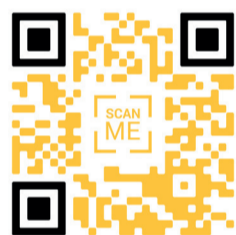
Preu 539.000 EUR



Àtic al centre de Sant Feliu amb terrassa  
Sant Feliu de Guíxols

3 3 200 m<sup>2</sup>

Preu 590.000 EUR



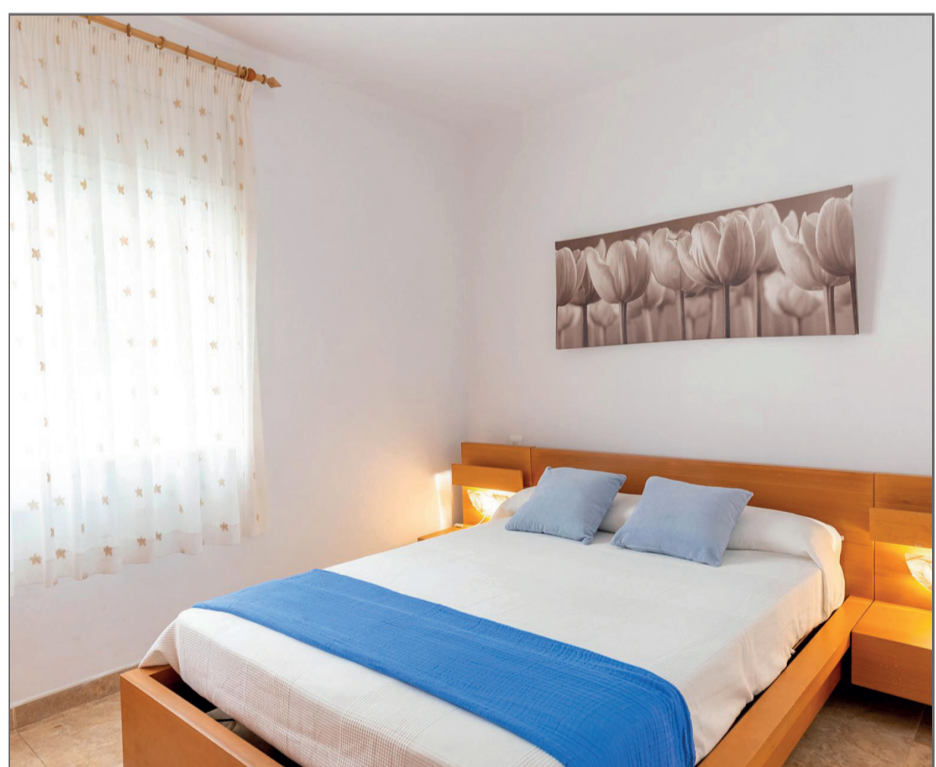
**easy**  
**Brava**  
eficiència immobiliària

Av. Puigcerver, 22 17251  
Calonge (Girona)

972 65 09 38

info@easybrava.com

www.easybrava.com



Apartament amb pàrquing a 100m de la platja  
Torre Valentina, Calonge

2 1 76m<sup>2</sup>

Preu 210.000 EUR



Àmplia i lluminosa casa de planta baixa  
Mas Ambrós, Calonge

4 3 231 m<sup>2</sup>  
1495m<sup>2</sup>

Preu 445.000 EUR

La propera edició serà aquest estiu!