

El peligro de una tasación muy alta

En períodos de pocas operaciones, algunas inmobiliarias seducen a los propietarios que desean vender su casa o departamento con una tasación elevada.

¿Por qué eso es peligro para el vendedor? En esta nota te lo contamos.



Lo lógico

Es natural que la dueña de una casa o el propietario de un departamento dispuestos a venderlos, quieran o deseen una tasación alta. Es algo lógico, en principio.

El peligro está en que si esa tasación es demasiado alta, la propiedad se convierte en invendible.

Y ahí pierden todos: el propietario, la inmobiliaria y el potencial comprador –que no encuentra nada a un precio razonable–. Además, el transcurso del tiempo hace que el propietario se sienta frustrado, vea que los meses pasan demasiado lentamente y se resienta la relación con la inmobiliaria.



El metro cuadrado

Es verdad que no existe un parámetro fijo sobre cuánto cuesta el metro cuadrado. Además, en una economía tan cambiante como la argentina, es probable que la cifra se modifique rápidamente.

Sin embargo, para que no fracase la comercialización del inmueble, el secreto es consultar a varias inmobiliarias antes de entregar la propiedad en venta.

Lo recomendable es elegir a la inmobiliaria escuchando su propuesta de valor, y no solo por el precio de tasación más elevado. Los que realmente conocen el oficio, aseguran que el mejor precio es aquel que permite concretar la venta. Es algo así como las ideas: la mejor idea no es la más maravillosa ni la que uno tiene escrita en un documento de su computadora, sino la que pueda ponerse en marcha.

Fuentes de las imágenes

<https://pixabay.com/es/photos/mover-clave-apartamento-nuevo-2481718/>

<https://pixabay.com/es/photos/escalera-la-pared-blanco-casa-17>

43963/

<https://pixabay.com/es/photos/tecnology-tecnologia-apps-render-2691931/>