

Las opiniones de terceros

No es raro que cuando una persona pone en venta su propiedad, aparezca un amigo o familiar y le consulte cuál es el precio. Y que luego emita una opinión, a veces, polémica.

¿Es bueno tener en cuenta esa opinión?



La eterna duda

Por algún extraño motivo, cuando un tercero opina sobre el precio que se le puso a una casa o departamento a vender, a menudo siembra la duda.

Y lo hace con comentarios como: “¿Tan poco?” o “Uh, a ese precio, te lo van a sacar de las manos”.

Desde luego que siempre es positivo escuchar a los demás.

Pero hay que tener en cuenta cómo se hace una cotización.



Numerosos factores

El corredor inmobiliario profesional toma en cuenta muchos factores al tasar una propiedad.

Se considera el estado, la antigüedad, las expensas, los impuestos que abona mes a mes. También, el barrio, los valores de inmuebles similares publicados en Internet, la demanda, la situación económica y el mercado inmobiliario.

No es un cálculo sencillo.



Un valor

Finalmente, la cifra resultante –si la tasación fue hecha con seriedad– es aquella que permite que el inmueble se venda.

De poco sirve ponerle un valor elevado que ahuyente a los interesados y la operación nunca se concrete. O uno tan bajo que perjudique al propietario.

Por lo tanto, la propietaria del departamento o el propietario de la casa debería confiar en el profesional al que le adjudicó la operación de venta.

Aunque suene algo antipático decirlo, a menudo es más saludable no escuchar las voces de quienes no trabajan en el sector.

Ya lo dijo el poeta latino Séneca: “Importa mucho más lo que tú piensas de ti mismo que lo que los otros opinen de ti”.

Es algo que vale la pena recordar a menudo.