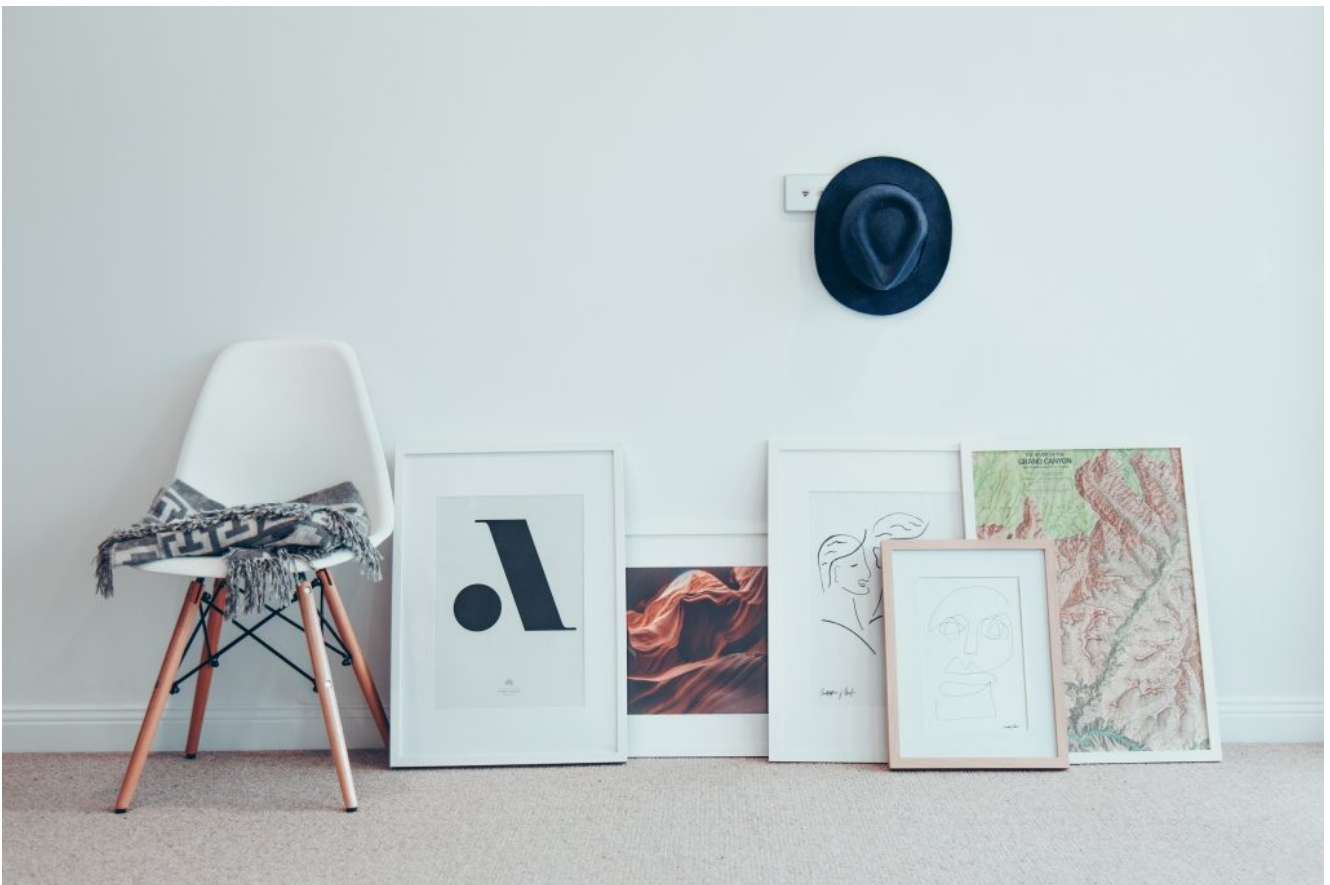


El “precio negativo” de un inmueble

Hay una manera de fijar el precio de una propiedad en venta, que resulta contraproducente.

Esa manera da lugar al llamado “precio negativo”.

Aquí te contamos en qué consiste.



La tasación

Cuando una persona quiere vender una casa o un departamento de modo profesional, busca a un corredor inmobiliario matriculado y le pide una tasación.

Hay corredores que tienen en cuenta las múltiples variables que intervienen en esa tasación: la ubicación, la cercanía a avenidas y autopistas, la proximidad a colegios y centros de salud, el estado de la propiedad, la antigüedad, el tipo de

construcción, el estilo, los metros cuadrados, la luz natural.

En cambio, otros corredores solo consultan en Internet cuánto vale una propiedad similar en la zona y definen un precio por encima del promedio.



Una tentación

El propietario, en algunos casos, se siente tentado por este segundo tipo de corredor inmobiliario, porque al ponerle un precio superior percibe que realmente “valoró” su propiedad.

Además, imagina que obtendrá mayor dinero por ella. Quizás mucho más de lo que había pensado.



Pasan los meses

El siguiente paso es entregarle la propiedad para la venta. Y la mayoría de las veces sucede esto: pasan los meses, y no hay visitas ni consultas por otros medios.

¿Qué pasó? Ese precio resultó un “precio negativo”: ayudó a que las otras propiedades de la zona parecieran más accesibles, y eso la sacó del “radar” de los potenciales compradores.

Entonces lo importante es, a la hora de ponerle el precio a un inmueble, que el valor que se le adjudique tiene que ser interesante para quien lo comprará, no solo para quien lo está vendiendo.

Eso no significa fijar un precio absurdamente bajo –que también generaría sospechas–, sino una cifra que lleve naturalmente hacia la venta.