Los riesgos del “No tengo apuro”

Una frase que a veces se escucha de parte de quien quiere vender una casa o un departamento, es: “No tengo apuro”.

Aquí te contamos cuáles son los riesgos y las frustraciones que acarrean esas palabras si ahora mismo estás pensando en vender tu propiedad.



Esa meta

Es bueno no hacer las cosas a las apuradas, sin pensar.

También es bueno, una vez que se tomó una decisión, dirigirse hacia esa meta.

Si no, lo que aparece es la desilusión.

Toda meta tiene una intención, una medida y un plazo.

Por ejemplo: ir a la baulera y pintarla antes del 21 de septiembre.

Lo mismo se aplica para una operación de compra-venta.



Un plan

Un corredor inmobiliario profesional, al tomar una propiedad para vender, realiza varias tareas además de tasarla: recorre el barrio, estudia las variables del mercado, busca propiedades similares en Internet, consulta con colegas, a un fotógrafo especialista para mostrar del mejor modo esa casa o ese departamento en un aviso.

Todo ello es parte del plan de marketing que elabora para su propietario.

Ese plan también tendrá un plazo, que si bien no puede ser determinado con precisión sí puede ser estimado.



El origen de las palabras

Claro que cuando un corredor se encuentra con la frase “No tengo apuro”, su tarea no es convencer al propietario de cambiar de idea sino estudiar el origen de esas palabras.

Actuando como un verdadero consejero, el corredor inmobiliario indagará a fondo la situación y le explicará al vendedor por qué le conviene convertir ese sueño que tiene en un plan.

Luego, con libertad, la dueña de la casa o el propietario del departamento decidirán qué es lo mejor.

Las propiedades no se venden cuando el propietario quiere sino cuando hay un comprador decidido a hacerlo.

El hecho de no tener apuro o el deseo de obtener un precio que está muy por encima de los valores del mercado en ese momento, solo genera tristeza, sensación de tiempo perdido y un enojo

con el corredor.

Así pasan los meses y no hay resultados, mientras se advierte que otras propiedades sí logran venderse.