

6 errores que se cometen al ponerle precio a un inmueble

Al pedir una tasación, el propietario vendedor debería evitar los 6 errores más habituales. Son errores que no ayudan a concretar la operación.

¿Querés saber cuáles son?



El precio de un inmueble

El primer error es: “Se puede poner un precio alto porque no hay apuro por vender”.

Una casa o un departamento sobrevaluados no lograrán venderse.

Nadie compra algo que se posiciona por encima del valor del mercado, por muy “enamorado” que esté de ese inmueble.

Por otro lado, el tiempo en algún momento se termina, como también se termina la paciencia de quien puso la propiedad en venta.

El segundo error: “Es normal sumarle al precio los arreglos que se hicieron en el último año”.

¿Por qué no es conveniente esto? Porque, nuevamente, se está sobrevalorando la propiedad y así se la deja fuera del radar de los compradores.



Propiedades sobrevaloradas

El tercer error: “Se puede poner un precio bien alto porque igual van a ofertar menos”.

Es muy cierto que en la venta de una propiedad hay un margen de negociación, pero al asignarle un valor excesivamente elevado, eso va a espantar a los potenciales interesados.

De modo que no habrá ofertas porque la gente no incluirá esa propiedad entre sus opciones.

El cuarto error: “El valor afectivo que el propietario siente con respecto al inmueble es la base para determinar el precio”.

Nunca es bueno mezclar los sentimientos y los negocios.

Por muy fuerte que sea lo que la dueña de la casa o el dueño del departamento sientan por sus propiedades, el valor se rige por criterios más objetivos. Esos criterios son los que ayudan a que el inmueble se venda.

El quinto error: “Sobre el precio que en su momento se pagó la propiedad, hay que sumarle una pequeña ganancia”.

Si bien las propiedades han demostrado que a largo plazo tienden a subir de precio, fijar el monto de venta en relación a lo que se pagó en su momento y añadirle algo más, no es una idea potable.

La mejor tasación es aquella que hace que la propiedad se venda. Y por lo tanto, en cierto modo el valor final lo define el comprador.

Lógicamente, eso no implica que el vendedor pierda sino, sencillamente, que se amolde a lo que en cada momento ocurre en el mercado inmobiliario.



Dos peligros de la tasación excesiva

El sexto error: “Fijar primero un precio alto y luego bajarlo”.

Eso implica dos peligros.

Por una parte, al asignarle un precio elevado la propiedad no va a ser tomada en cuenta por los que buscan un inmueble.

Por otro lado, al estar demasiado tiempo ofertada, generará sospechas del tipo “Si hace tanto que está en venta, debe tener mal los techos” o algo similar.

Para resumir: el valor de una propiedad se define en base al precio de propiedades similares vendidas en la misma zona, la antigüedad, la calidad de la construcción y otras variables que únicamente el corredor inmobiliario profesional conoce.

Elegir un corredor solo porque tasó la propiedad a un precio que halaga al vendedor pero no tiene en cuenta la realidad del mercado, es un camino nunca aconsejable. Y quizás sea también el séptimo error.