5 frenos a la venta de una propiedad

Si sos la propietaria de una casa o si sos el dueño de un departamento puestos en venta, y ha pasado demasiado tiempo sin concretar la operación, quizás esa situación tiene que ver con 5 frenos específicos.

Aquí los conocerás y puede que te sirvan para redefinir tu estrategia de venta, junto con tu corredor inmobiliario.



Una propiedad que no se ajusta

El primer freno es que la propiedad tal vez no se ajusta a lo que demanda hoy el mercado, en esa zona.

Quizás es muy grande o demasiado chica, u otros temas que el corredor debería haber advertido al tomar el inmueble para

vender.

¿Qué se puede hacer?

En ciertos casos, algo así de simple: si hay muchas habitaciones, colocar en dos de ellas mobiliario de oficina y ofrecer la propiedad como un espacio para un estudio de arquitectos, diseñadores gráficos o abogados –siempre que la legislación de la zona lo permita–.

El segundo freno es la falta de uso de las técnicas de home staging.

Eso consiste en una serie de acciones para hacer que el inmueble luzca atractivo.

Por ejemplo, quitando el exceso de muebles, adornos, macetas y otros objetos que producen una sensación de abarrotamiento.

También, eliminando las cortinas y plantas que impiden la entrada de luz natural.

O pintando alguna pared que lo necesita desde hace tiempo.

No son cambios de alto costo.



El aspecto exterior de la casa

El tercer freno es el descuidado aspecto exterior del inmueble.

Podría ser que la casa es fantástica por dentro, pero por fuera no recibió el mantenimiento adecuado.

Lo mismo sucede con los departamentos, aunque en este caso la responsabilidad pasa más por el consorcio.

Muchas personas que buscan una propiedad para comprar se dejan guiar solo por la primera impresión, y cuando entran al inmueble no lo hacen con el mejor ánimo porque los decepcionó el frente.

Puede parecer una situación trivial. En realidad, no lo es.



Propiedades con imágenes de baja calidad

El cuarto freno son las fotos de baja calidad utilizadas en la Web.

Hoy, las personas quieren ver la propiedad en el sitio del corredor inmobiliario o los buscadores específicos desde la comodidad de su celular y su computadora, antes de ir a visitarla.

Esa visualización es crucial: no son pocos los que luego de observar las imágenes cambian de idea y buscan otros inmuebles.

Por el contrario, un inmueble mostrado de modo brillante gracias al trabajo de un fotógrafo profesional genera mayor interés, más visitas.

Y el quinto freno es una tasación excesiva.

Es lógico que el propietario quiera obtener el máximo por la venta. A la vez, es natural que si no concreta la venta esa cifra será algo similar a una ficción.

La tasación debe ser hecha por un corredor inmobiliario, que es quien conoce cuál es el verdadero valor que generará compradores.

Nunca es un número aleatorio, sino una cifra que surge de combinar una serie de factores y de reconocer que el mejor precio es aquel que ayuda a concretar la operación en un plazo razonable.