

Vender al mismo precio que el vecino

Los médicos dicen: “No hay enfermedades sino pacientes. Y no hay dos pacientes iguales”.

En el mundo inmobiliario, se afirma: “No existen dos propiedades que valgan exactamente lo mismo”,

Aquí te explicamos por qué comparar el valor de tu propiedad con el valor de la de tu vecino no es un parámetro adecuado.



Un valor lógico para ese inmueble

Esto sucede muy a menudo: una persona se entera que su vecino vendió su departamento, y ahora le toca a él vender el suyo.

¿Qué mejor que preguntarle a ese vecino para tener una idea del precio del propio inmueble?

Lo que a primera vista parece lógico, en realidad no lo es. Y no lo es por varios motivos.

Primero: ¿es real el valor que el vecino comenta? Como sucede con algunos pescadores, a veces los individuos exageran sus logros.

En segundo lugar: ¿está ese departamento en las mismas condiciones edilicias?

Tercero: ¿tiene la misma orientación con respecto al sol?

Cuarto: ¿cuánto tiempo tardó el vecino en venderlo? Si demoró 6 años, es porque el valor fijado al principio y por bastante tiempo era erróneo.

Quinto: ¿usó las técnicas del home staging para acelerar la venta? Se trata de trucos ideados con el fin de que la propiedad se vea ordenada, impecable, luminosa, atractiva.



Tasar una propiedad

Entonces, aquí se nota con claridad que tasar una propiedad es una labor compleja. Hay numerosos factores que influyen.

Además de todo lo mencionado, hay que considerar los eventuales impuestos adeudados o los atrasos en los pagos de expensas, los arreglos efectuados en los últimos años, la presencia de mascotas que pueden haber dañado la alfombra o el parquet, el momento particular del mercado inmobiliario, la vigencia o decadencia del barrio, la llegada de un nuevo colegio a la zona, o la instalación de un bar justo al lado del edificio hace solo dos semanas.



La experiencia del corredor inmobiliario

El corredor inmobiliario, con su experiencia, su diálogo con colegas y su permanente captación de tendencias, es quien

mejor puede definir la tasación. Y, de ese modo, ayudar a que el departamento –o la casa– se venda en un tiempo razonable.

El corredor lleva años en el mercado, tiene una empresa que se dedica a ese rubro, está matriculado, se informa y posee datos a los que el vendedor no accede.

Además, sabe que el precio lo fija el mercado, no el propietario.

Esto no quiere decir que pondrá un precio de “oferta” sino que determinará un valor donde la parte vendedora esté satisfecha y encuentre interesados que tomen una decisión.

Fijar un valor alto solo genera frustración: si nadie hace consultas, el tiempo pasa y el dueño de la propiedad queda en una especie de “nada” donde “nada” ocurre.

Finalmente: comparar sirve para tener una idea aproximada del valor de un inmueble, pero no es un método útil en sí mismo.

Brené Brown, especialista en empatía, dice al respecto: “Quédate en tu carril. La comparación mata la creatividad y la alegría”.