# Antes de vender, ponerse de acuerdo

Al momento de vender una propiedad, tiene que haber –sí o sí– un acuerdo entre todos los propietarios. ¿Pero qué sucede cuando no a todos les parece bien esa operación?

Aquí te contamos de qué modo el corredor inmobiliario puede ayudar a destrabar un conflicto de esa clase.



# Varios casos de desacuerdo al tratar de vender

Un primer caso podría ser el de una pareja: uno de los dos integrantes no quiere vender por temor, por apego o por otros motivos. Todos muy atendibles.

Un segundo caso: una familia donde los hijos o tal vez los padres prefieren dejar las como están, no mudarse.

Un tercer caso: una propiedad es de dos hermanos, pero solo uno de ellos la usa. El primero la quiere vender y el otro se niega. ¿De qué manera armonizar las voluntades?



## El papel del corredor inmobiliario

El corredor inmobiliario tiene aquí un papel central. Más que un “vendedor de metros cuadrados”, el corredor es un asesor que está junto a sus clientes para ir allanando todos los obstáculos que aparezcan en el camino de la venta.

Entonces, cuando surge el deseo o, más perentoriamente, cuando surge la necesidad de vender, lo adecuado es charlar con el corredor.

¿Qué le va a aportar a esas personas en conflicto? Simplemente, va a ayudarlas a tener una nueva perspectiva, hecha con profesionalismo. ¿De qué modo?



## Matriz de dos columnas para vender

El corredor arma junto con los interesados una matriz de dos columnas. En la de la izquierda se colocan los puntos positivos o beneficios que podría implicar la venta. En la de la derecha, los puntos negativos o problemas asociados a ella.

Tan sencillo como eso. Sin embargo, el escribir y reflexionar acerca de esos puntos permite descubrir opciones no pensadas.

Luego de completar la matriz, se observa si la columna de los puntos positivos es más extensa que la opuesta, o si sucede lo contrario. Y desde ese lugar de partida se puede repensar la situación.

No es algo mágico, no es algo forzado. La matriz abre un espacio para que las personas expresen lo que sienten, lo que desean y, en particular, lo que las asusta. De modo que son

ellas mismas las que van llegando a una conclusión.

El corredor actúa como mediador, como árbitro imparcial y a la vez con pericia, ayudando a que nadie se quede sin opinar.