

La propiedad sobrevaluada: riesgos para unos, beneficios para otros

La valuación de una casa o de un departamento es una tarea milimétrica. Casi podría decirse que es quirúrgica.

Si ella no se hace con criterio y resulta muy por encima de los valores del mercado, solo sirve para que otras propiedades del mismo tipo se vendan más velozmente.

Si estás por poner en venta tu inmueble, o hace mucho tiempo que lo tenés ofrecido y publicado, aquí hay datos que te servirán.



Varios corredores inmobiliarios

Es habitual, antes de decidirse a entregar en venta un inmueble, que su propietario consulte con varios corredores inmobiliarios.

Es, sin dudas, una táctica pertinente. De ese modo recibirá varios puntos de vista y distintas valuaciones o tasaciones.

Puede suceder que uno de los corredores convocados haga una valuación muy por encima de las otras.

Un precio alto siempre atrae y halaga a la dueña de una casa o al propietario de un departamento.

Eso les hace sentir que ese corredor “supo entender lo que vale” el inmueble. Lamentablemente, es solo un truco para captar la propiedad.

Y entonces sucede algo que se ha visto a menudo: el inmueble se empieza a ofrecer, y no llegan consultas ni visitas. Luego, el tiempo pasa lentamente.

El vendedor ve que el tema no avanza y de ese modo debe postergar sus planes de mudarse a otra propiedad más grande o tal vez más chica, o a una de un barrio distinto o mejor.

A la vez, se dispara una situación que va a notar pronto: las otras propiedades de similares características y ubicación, rápidamente se venden.

¿Qué sucedió? Algo simple: esa casa o departamento sobrevaluado hizo que los interesados percibieran que los otros -con un precio razonable- fueran más interesantes.

En otras palabras: la propiedad sobrevaluada ayudó a las que tenían un precio de mercado.



Un precio de mercado

¿Y qué es, entonces, un precio de mercado? Es un valor que tiene en cuenta numerosos factores: la cantidad de propiedades puestas a la venta, la situación del rubro inmobiliario, la antigüedad del bien inmueble, los metros cuadrados y los amenities, el mantenimiento, las expensas y los impuestos que se abonan por él.

Todo este mix es algo que un corredor inmobiliario profesional maneja habitualmente.

El resultado de esa mezcla de factores no se le informa al propietario minutos después de ver el departamento o la casa, porque el corredor debe antes investigar y hacer cálculos.

Por otro lado, ese mismo corredor ofrecerá como parte de sus servicios un plan de marketing.

El plan no es simplemente colocar la propiedad en los portales inmobiliarios, y en su propio sitio y en sus redes.

Un plan es en parte eso y mucho más. Por ejemplo, contar con fotos, videos y recorridos virtuales de calidad que solo puede hacer un profesional de la imagen.

Crear textos descriptivos muy detallados, antes que una acumulación de adjetivos.

Asesorar al propietario sobre las técnicas del “home staging”, una serie de acciones sencillas –y casi siempre sin costo– para que el inmueble se vea amplio, luminoso, ordenado, atractivo.

Por eso es bueno siempre consultarle a corredor inmobiliario en qué consistirá el plan de marketing que desarrollará –si se le entrega la propiedad para ofrecerla al público–.



La venta y el tiempo que pasa

Vender una propiedad implica tiempo. Pero no un tiempo ilimitado ya que nadie se impone el plan de mudarse sin una fecha aproximada.

Para que el tiempo corra a favor de quien desea vender para mudarse, es fundamental que su propiedad tenga el precio justo.

Justo no es ni bajo ni alto: justo es el valor que el mercado define –es decir, las personas decididas y con poder de compra–.

Una propiedad sobrevaluada podría generar el comentario: “Si el valor es tan alto debe ser algo especial”, pero la realidad es que una venta no se concreta con comentarios sino con acciones.

Ningún comprador se pone en acción si percibe que esa propiedad no responde a un precio razonable en ese momento.

Para resumir: una propiedad sobrevaluada solo permitirá que se la compare negativamente con respecto a otras similares, y que ellas se vendan antes.

Únicamente un corredor inmobiliario con trayectoria ofrecerá un precio real, no uno que seduzca al vendedor sino al futuro adquirente.