

El precio del inmueble y la “salida a mercado”

Definir el precio de un inmueble implica conocer numerosas variables que, sin dudas y está probado, van a incidir en la velocidad de venta de una casa o departamento.

A continuación te contamos qué es la “salida a mercado” y cómo incide en ella una tasación razonable.



Plan de marketing

Todo corredor inmobiliario serio, cuando le encargan la venta de una propiedad, pone en marcha un plan de marketing. Ese plan o estrategia comprende varias tácticas.

Una de ellas es contratar un fotógrafo y un videasta para tener las imágenes más atractivas de la propiedad.

Otra es la de sugerir algunas técnicas propias del home staging. Se trata de una serie de acciones simples para hacer que el inmueble se vea sumamente ordenado, espacioso, luminoso. Todo ello, generalmente, con un costo nulo.

Una táctica central es la publicación en su propio sitio y en algunos websites o portales especializados en inmuebles. Eso se llama “salida a mercado”.

Consiste en poner a consideración de los potenciales compradores esa casa o ese departamento, a través de Internet. En algunos casos, también con avisos en diarios y revistas del sector, y en la propia vidriera del local del corredor inmobiliario. Más el tradicional y siempre efectivo cartel que se coloca en el frente del inmueble ofrecido a la venta.



El primer mes

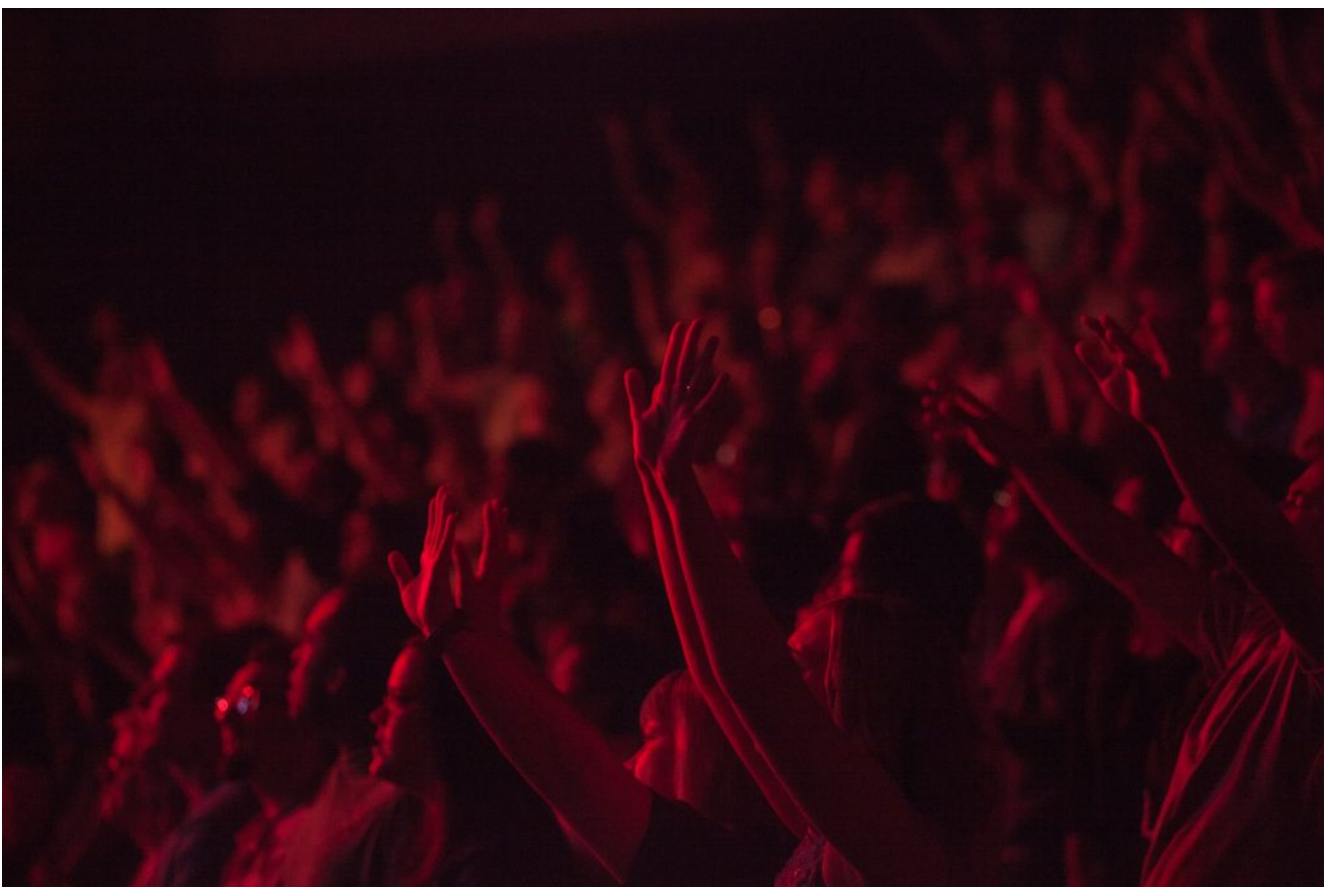
La salida a mercado es un momento clave porque con ella comienza el primer mes en que el inmueble está a la vista de

todos.

Cada persona que busca una propiedad se halla atenta a las novedades. Lo mismo sucede con los corredores inmobiliarios que rastrean un nuevo hogar para sus clientes.

Si en la “salida a mercado” el valor es inadecuado, se corre en desventaja desde el arranque.

Es aplicable aquí el dicho: “Nunca hay una segunda oportunidad para una primera buena impresión”.



Impresión positiva

¿Cómo hacer para que el precio de la propiedad, es decir la tasación, genere una impresión positiva inicial? Es sencillo: encargarle esa tarea a un corredor profesional.

Algunos propietarios, a la hora de vender, llaman a varios para que le tasan su propiedad, y luego se la adjudican al que la valoró más. Suele ser un error porque, allí, se confunde

una promesa con una realidad.

Ese corredor inmobiliario –generalmente– no tiene ninguna certeza de que se podrá vender con ese valor.

En cambio, el corredor serio, responsable, con años de experiencia, tasa la propiedad de otra manera.

¿Cómo? Teniendo en cuenta muchas variables: el barrio, los metros cuadrados, el valor de las expensas y de los impuestos, la antigüedad, la cercanía a colegios y centros médicos, la proximidad a supermercados y shopping centers. Más otra faceta central: el valor de mercado.

Con el mix de esos factores, el corredor hace una tasación que, en definitiva, corresponde a la demanda de ese momento.

En otras palabras: la tasación correcta es que la determinan las personas con poder de compra.

Eso no significa “regalar” la propiedad, sino situarla en un rango de precio que haga posible la operación de venta.

Cuando la tasación es alta, desproporcionada, alejada de lo que el mercado está dispuesto a pagar, sucede algo desalentador: pasan los meses y no se concreta nada.

El propietario se empieza a fastidiar con el corredor, muy pocas personas visitan la propiedad y el corredor no encuentra más excusas ni palabras de consuelo.

Por todo ello, la “salida a mercado” es un factor clave que tiene que ver con una tasación realista. Y con un corredor inmobiliario con trayectoria para ayudar a la propietaria de la casa o al dueño del departamento a vender su inmueble. Solo así podrán ambos dar el siguiente paso: salir a buscar el inmueble que cubra sus necesidades de ese momento.