Una propiedad con el precio incorrecto: el camino para perder compradores

Solo hay dos precios para una propiedad: el correcto o “precio de mercado” y el incorrecto.

Con el correcto se reciben consultas y más importante que ello, visitas a la casa o al departamento en venta. Con un valor incorrecto, todo es negativo.

En este espacio te explicamos las razones de ambas situaciones, y cómo ayudar a que tu inmueble se venda por un precio justo en un tiempo razonable.

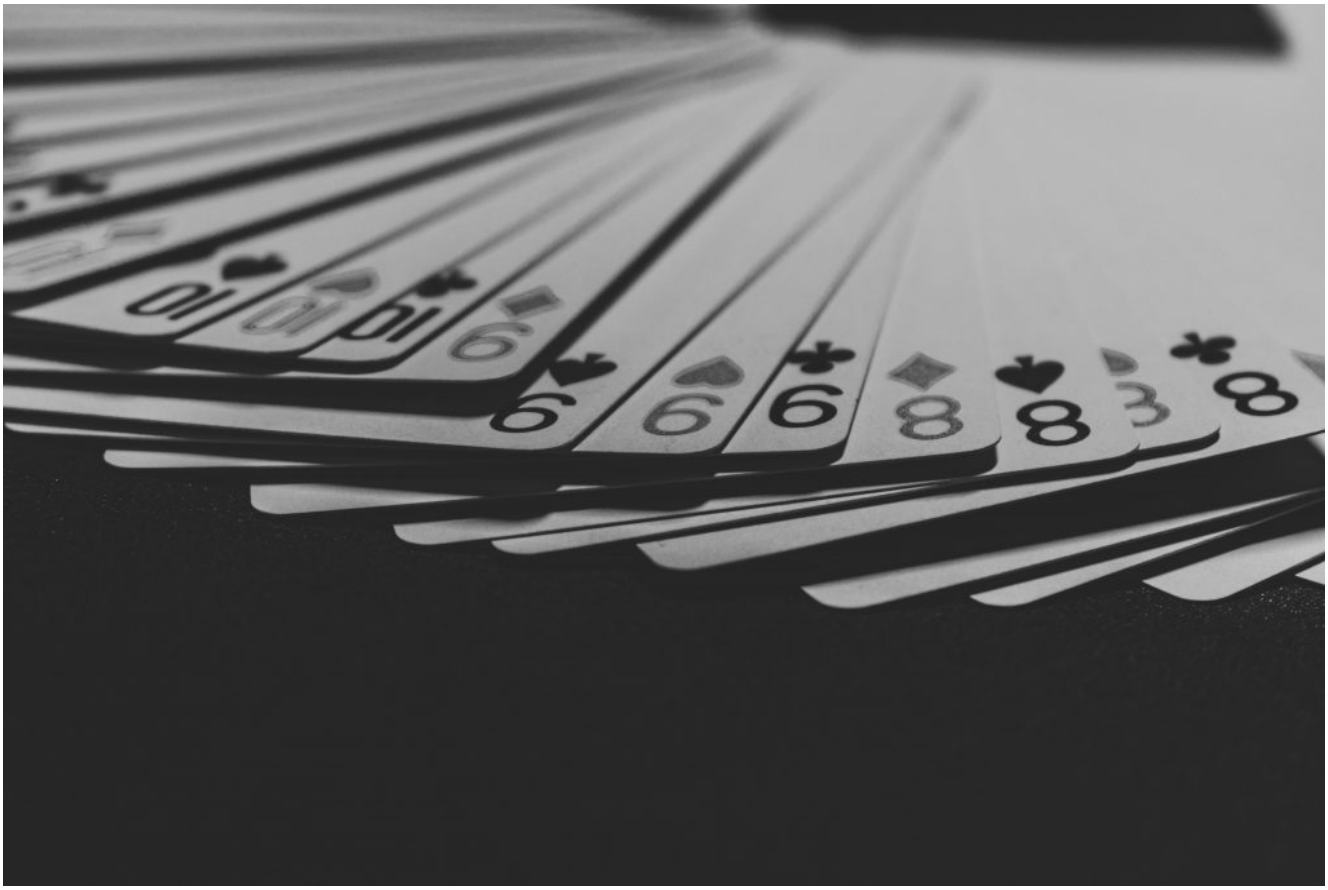
El precio correcto

El precio correcto no surge por azar. Es una combinatoria que implica conocer bien el mercado inmobiliario, los precios de otras propiedades de la zona, las tendencias, la valorización del barrio.

También se tienen en cuenta la antigüedad de la unidad, sus comodidades, su estado, el mantenimiento, los metros cuadrados, los gastos asociados –expensas e impuestos–.

Nunca un departamento vale igual que otro solo porque el otro está un piso más abajo en el mismo edificio. Igual sucede con las casas. Como las personas, cada propiedad es única e irrepetible. Esto lo conocen bien los corredores inmobiliarios profesionales.

A menudo, la propietaria de una casa o el dueño de un departamento convoca a varios corredores para la tasación. Y finalmente se queda con quien les sugirió el precio más elevado, como si tratara de una subasta. O al estilo de esos locales que anuncian en sus vidrieras: “Mejoramos cualquier presupuesto”. Es un error bastante común.



El precio incorrecto

Un precio incorrecto que surge de una tasación elevada no garantiza que se concrete la venta y, por el contrario, lo que termina logrando la mayoría de las veces es una lentificación del proceso de venta, si es que la operación se lleva a cabo.

Quizás la pregunta que surja aquí es: “¿Cómo elegir a un corredor inmobiliario?”.

Primero, por su trayectoria y por su propuesta de valor. Segundo, por el plan de marketing que proponga junto con la tasación.

Hoy no se concibe emprender la venta sin un plan de ese tipo. El plan comprende la realización de fotos, videos y visitas virtuales; sugerencias para el home staging –o la óptima presentación de la propiedad–; el ofrecimiento directo a su base de datos de potenciales compradores y a las de sus colegas vinculados; su aparición en los principales portales

inmobiliarios.

En tercer lugar, es preciso verificar si el corredor exhibe en su local y en su sitio su número de matrícula. Esto es vital.

Ese número implica que la persona es idónea, se capacitó y rinde cuentas por su accionar ante una organización profesional que regular la actividad.

Un detalle extra: un corredor inmobiliario nunca da un precio en el momento de la visita de tasación. Sabe que sería imprudente. Solo lo hará luego de sopesar los numerosos factores que influyen en el precio.

Perder oportunidades

La tasación correcta no es una tasación baja, sino aquella que toma en cuenta cuánto están dispuestas a pagar las personas interesadas en comprar.

De modo que el precio es fijado por el mercado o y allí nace el “precio de mercado”. Un “precio de mercado” impulsa a los potenciales compradores a realizar consultas, visitar la propiedad y hacer contraofertas.

Por el contrario, un precio excesivo aleja a los posibles compradores. De modo que ni siquiera se podrá pensar en una rebaja: no habrá a quién planteársela.

Además no hay nada más desalentador que tener una propiedad en venta y que pasen los meses y los años sin que se concrete la operación.

El propietario se cansa y se vuelve desconfiado, y la relación con el corredor inmobiliario se desgasta.

Resulta evidente que la solución pasa por tener un precio correcto. No es un precio “regalado” que generaría sospechas y alejaría los potenciales compradores.

Es un precio definido con precisión casi milimétrica, que solo un corredor inmobiliario está en condiciones de calcular.

Perder compradores es perder tiempo y perder oportunidades. Es, así mismo, quedar expuesto a los vaivenes de la situación económica.

El filósofo Aristóteles dice que la virtud está en actuar según el “justo término medio”. En esto ayuda –y mucho– el asesoramiento de un corredor inmobiliario para fijar ese precio que haga que la propiedad se venda, y su dueño se pueda mudar y concrete así el sueño que tenía al encarar la operación.