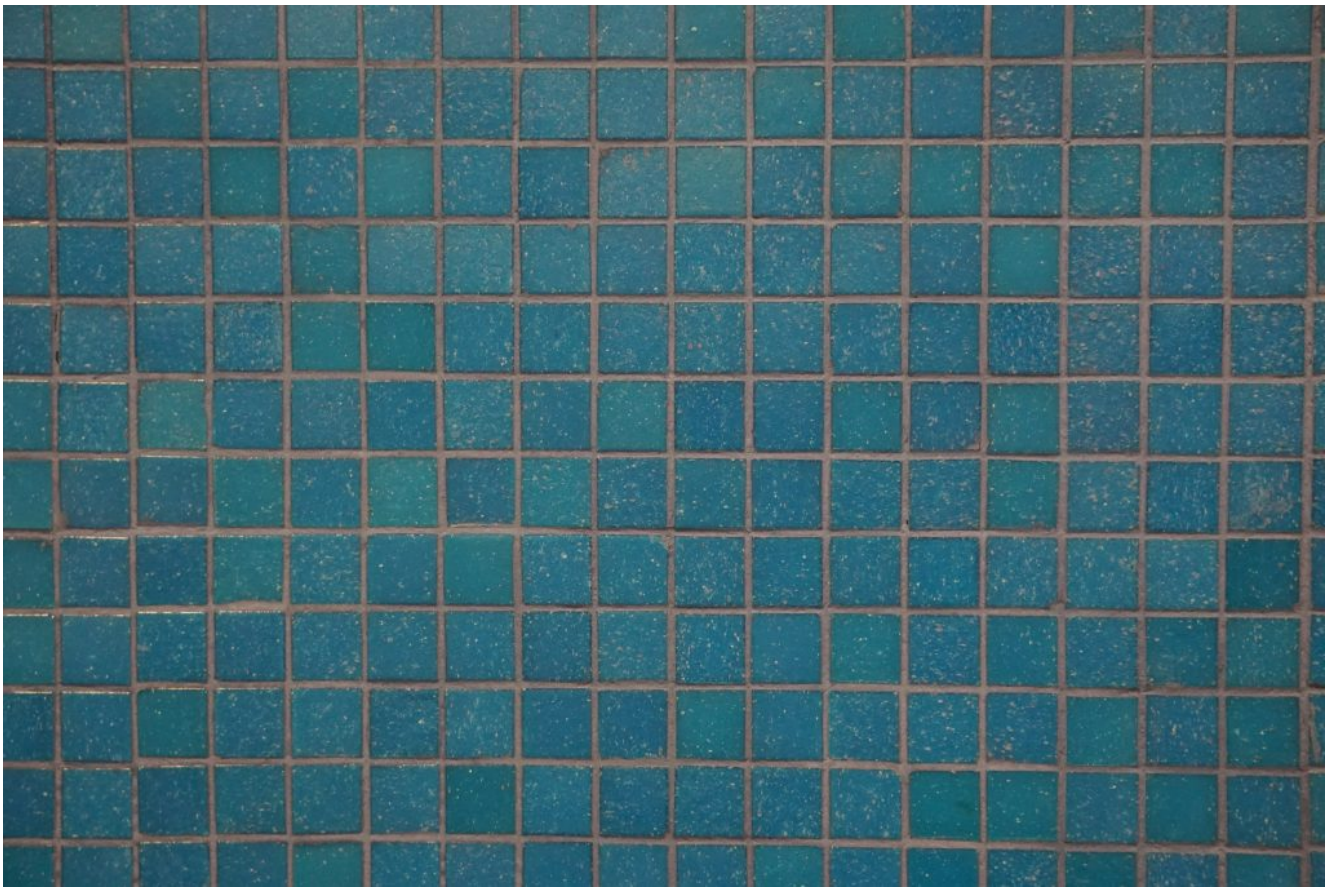
Los riesgos de vender uno mismo su casa

Algunos propietarios de inmuebles deciden que la mejor manera de vender su casa o departamento es hacerlo ellos mismos. ¿Es realmente lo más indicado? Aquí te damos algunas claves para encontrar una respuesta a esa pregunta.



La venta de inmuebles

Hoy hay tutoriales en YouTube, podcasts, artículos, e-books y libros centrados en el DIY o Do It Yourself: hágalo usted mismo.

Es cierto que muchos de ellos son útiles. Por ejemplo, un video sobre cómo hacer un pato confitado o cómo envolver adecuadamente y de un modo creativo un regalo.

¿Pero un video sobre cómo arreglar una conexión de gas es algo que realmente puede eximir a una persona de llamar a un gasista matriculado? Lo mismo ocurre con la venta de inmuebles.



5 puntos clave

La llegada de Internet hace unos 25 años cambió la manera de acceder al conocimiento. Parece que hoy todo se puede aprender online desde un celular, una tablet, una notebook o una PC.

Las instrucciones están ahí, hay cientos de opciones y la mayoría no tienen ningún costo. ¿Pero eso es posible usar esos medios para aprender a vender una casa?

¿Por qué la llegada de lo digital no eliminó la presencia de los corredores inmobiliarios y sus inmobiliarias? Sería bueno preguntarse eso.

Vender un bien inmueble es una tarea compleja y requiere muchos conocimientos obvios y otros no tan obvios.

Por empezar, la tasación. Definir el valor de una casa o departamento no implica una receta: 100 metros cuadrados por USD 3000 el metro, igual a USD 300.000. No. Es mucho más que eso.

Por empezar: ¿en qué estado se encuentra la propiedad?, ¿cómo es el barrio?, ¿hay que abonar expensas?, ¿está cerca o lejos de una avenida y de los medios de transporte?

El segundo punto es la publicación. Existen market places como Mercado Libre donde dar a conocer que una propiedad está en venta. También se da la posibilidad de difundir entre los contactos del dueño en WhatsApp que tiene un bien inmueble para ofrecer.

Además, se puede colocar un cartel en el frente. Hasta es factible utilizar los perfiles de las redes sociales del propietario para ese fin.

El tercer punto es el factor tiempo. ¿De cuánto tiempo dispone la propietaria de la casa o el dueño del departamento para concretar la venta? ¿Un tiempo infinito o desea mudarse cuanto antes?

La difusión que tiene una propiedad directamente ofrecida por su titular es lenta.

El cuarto punto: las visitas. ¿Tiene el dueño disponibilidad las 24 horas de los7 días de la semana para mostrar su inmueble?

¿Está dispuesto a las cancelaciones de último momento de algunos interesados? ¿Le va a abrir sus puertas a una persona de la que posee pocos datos confiables?

Permitir una visita es dejar que vea qué bienes hay dentro del inmueble, cómo son las cerraduras de las puertas y las rejas, cómo es el sistema de alarmas que posee.

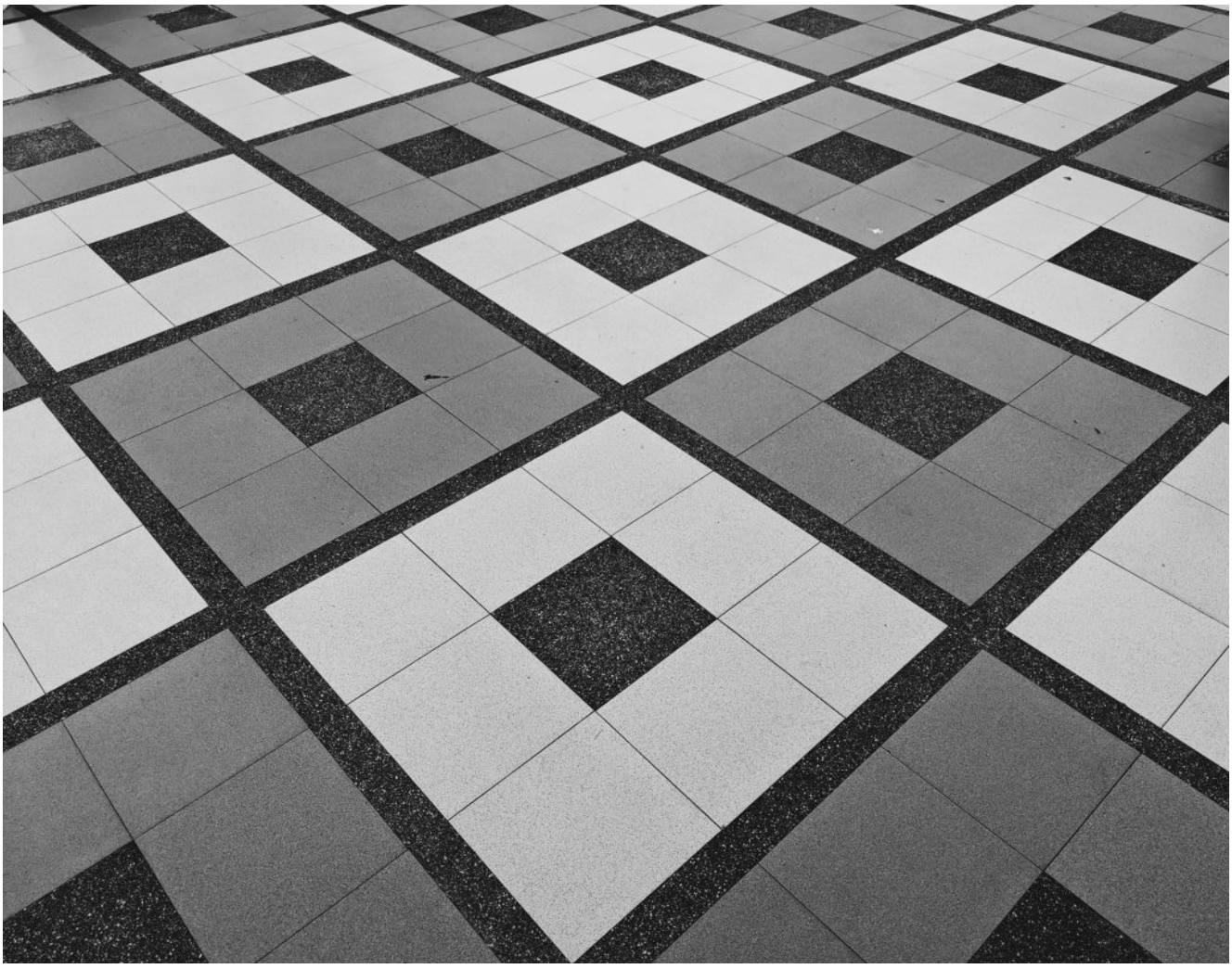
Y el quinto punto: la negociación. Este es un tema realmente

delicado. Hay personas muy hábiles en esto y otras que no.

La negociación es un juego de dos, en el que la empatía juega un papel central. Alejandro Hernández, especialista español en negociación, dice: “Negociar no es vender, negociar no es convencer”.

En la negociación se presentan factores muy variados. Por ejemplo, decidir el futuro de los ahorros de largos años por parte de quien vende y de quien compra, elegir otra calidad de vida, cumplir un sueño, prever el futuro, satisfacer los deseos de cada uno de los integrantes de las dos familias.

Y todo ello, sin que ninguno los dos que intervienen en la operación sienta que pierde.



¿Es conveniente o no?

Un corredor inmobiliario es alguien con años de experiencia, y que se ha profesionalizado estudiando todos los factores materiales e inmateriales que implica una venta.

El corredor está controlado por un colegio que vela por el buen ejercicio de la actividad. Y está expuesto en el mundo digital, donde puede recibir críticas demoledoras.

Por otro lado, cuenta con un sitio, nombres de potenciales compradores y relaciones con colegas -que a su vez poseen más nombres en sus bases de datos-.

También es alguien que maneja los sutiles hilos de una negociación, buscando que ambas partes lleguen a un acuerdo.

La respuesta a la cuestión de si es conveniente o no vender uno mismo su propiedad, quizás se encuentre en todo lo antes explicado.