

El verdadero rol de una inmobiliaria: ni concesionaria de autos, ni joyería ni casa de empeños

Existen algunos casos de propietarios de inmuebles que confunden del rol de una inmobiliaria con la muy importante función de una concesionaria de autos, una joyería o una casa de empeños.

Y eso incide directamente en la posibilidad que tienen esos dueños de vender su casa o departamento. Aquí te explicamos por qué sucede eso y por qué conviene evitarlo.



Sin reventa

Hay casos en los que un propietario llama a una inmobiliaria para pedirle una tasación a partir de una idea algo confusa. Esa idea es pensar que la inmobiliaria va a comprar su propiedad para luego revenderla.

Eso es algo que habitualmente sucede en concesionarias de autos, joyerías y casas de empeño, que tienen ese fin: comprarle un bien a alguien para revenderlo luego a otra persona.

En cambio el corredor inmobiliario tiene como fin ayudar a que el propietario logre vender su casa al mejor precio posible, dentro de plazos razonables y con seguridad.

Entonces, cuando la dueña del departamento o el propietario de una casa tiene cierta confusión sobre este rol del corredor, ejecuta una acción muy típica: llama a varios corredores y le adjudica la propiedad al que le dio la tasación mayor.

Habitualmente, ese camino no conduce a nada. ¿Por qué? Porque la tasación no se define en función de lo que cotizaron los colegas sino de múltiples factores. Esos factores van mucho más allá de los metros cuadrados del bien inmueble.



Numerosos factores a considerar

El primer factor es la ubicación del inmueble. ¿Está en un barrio privado, un country o un barrio abierto? ¿Se encuentra cerca de los medios de transporte? ¿Es una zona ruidosa? ¿Es una zona que se ha puesto de moda o que, por el contrario, vive un éxodo de propietarios?

El segundo factor tiene que ver con los metros cuadrados. ¿Son todos útiles o hay enormes pasillos que no se pueden aprovechar? ¿Los cuartos son demasiado pequeños o demasiado grandes?

El tercer factor: los gastos. ¿Mantener esa propiedad implica pagar altos impuestos porque se encuentra en un municipio que exige demasiado a sus contribuyentes? ¿O son impuestos que se sitúan dentro de la media? ¿Y los servicios –como la calefacción– son centrales o individuales?

El cuarto factor: el mantenimiento. ¿La propiedad se puede

mostrar a los potenciales adquirentes tal como está? ¿Necesita reparaciones leves o arreglos profundos? ¿Cómo se ven los pisos, las paredes, los techos? ¿Hay manchas de humedad o filtraciones?

El quinto factor –en los departamentos–: las expensas. ¿El edificio está bien administrado y las expensas son razonables? ¿O por el contrario son demasiado altas y casi iguales a un alquiler? ¿O tal vez son razonables pero el 30% de los propietarios e inquilinos tienen deudas con el consorcio?

A partir de estos factores, el corredor inmobiliario profesional preparará una tasación. Y la enviará junto con un plan de marketing.

Una buena tasación, en el presente, no es nada si no hay pensada una estrategia de difusión que haga que muchas personas, en poco tiempo, sepan que el inmueble está disponible.



¿Y por qué?

Es cierto: algunos propietarios se preguntarán por qué todavía hay corredores inmobiliarios que, al tasar, solo toman en cuenta lo que antes ofrecieron sus colegas. Es, simplemente, una forma de trabajar.

La experiencia indica que una propiedad sobrevaluada tarda más en venderse o, la mayoría de las veces, no se vende.

Además, se dice que queda “quemada” porque su precio es exorbitante y al poco tiempo sale del radar de los buscadores de propiedades para adquirir.

Generalmente, esa situación deviene en una falta de interesados, de visitas al inmueble. El propietario ve resentido su vínculo con el corredor inmobiliario y la relación concluye.

Claro que esto no ha sido gratis: el tiempo pasó, el propietario vio frustrado su proyecto de mudarse y muchos de sus otros planes también tuvieron un freno.

Por ejemplo, su sueño de vivir más cerca de su trabajo o de mudarse a un pequeño pueblo para trabajar a distancia. O tal vez buscaba reducir de una vez por todas los cuantiosos gastos que cada mes debe pagar.

En resumen: el corredor inmobiliario profesional tasa la propiedad en función de múltiples factores. Ello, con el fin de que la operación se concrete en un tiempo razonable porque, como dice el refrán, “El tiempo es dinero”.