“Mi casa vale parecido que otras de esta zona”

Algo que a menudo se escucha de parte de algunos propietarios cuando recurren a un corredor inmobiliario para tasar su propiedad, es la frase: “Mi casa vale parecido que otras de esta zona”. Aquí te contamos lo que hay detrás de esa expresión.

Recurrir al corredor inmobiliario

Al recurrir a un corredor inmobiliario para que realice la tasación de un inmueble, a veces el dueño le comenta: “Mi casa

vale parecido que otras de esta zona”.

O quizás le dice: “La casa de acá a la vuelta se está vendiendo en 140.000”, o: “El departamento que está a dos cuadras está en venta hace 1 año y piden 145.000”, y así mismo: “Una amiga nos dijo que por la casa de enfrente piden 150.000. La pusieron en venta hace 8 meses y no la pueden vender, pero yo creo que mi casa es más linda y tiene que valer más o menos igual o, inclusive, un poco más”.

A esas expresiones hay que sumarle esta otra: “El encargado del edificio de al lado me contó que un departamento del cuarto piso, que debe ser muy parecido a este, tenía un cartel de venta, pedían 120.000 y cree que se vendió. No sabe muy bien. Me dijo que nuestro departamento debe valer igual. Y que pida lo mismo, total, después bajamos el precio”.

Todos son comentarios que llevan, sin dudas, una buena intención. Pero carecen de algo central: datos duros, comprobables y definidos por un profesional.

Concretar la operación

Por ejemplo, en el último caso, puede ocurrir que el encargado de aquel edificio desconoce que el departamento no solo no se vendió sino que su propietario lo sacó de la venta con la inmobiliaria con la que estuvo 2 años tratando de impulsar la operación. Cansado de esperar, se lo alquiló a un amigo que fue trasladado por trabajo desde Caballito a General Pacheco.

Como se ve, la ausencia del cartel de venta no brinda gran información.

Por todo ello, es central comprender que comparar una propiedad contra otra solo por el valor publicado o comentado es comparar sin contar con todas las precisiones necesarias.

En este punto se hace crucial diferenciar entre el valor de publicación y el precio de cierre de una casa o departamento.

El valor de publicación es el monto que la propietaria de la casa o el dueño del dúplex pretende obtener. Es decir, lo que se encuentra en los portales de Internet como Zonaprop, Argenprop, Líderprop, Mercado Libre y tantos otros que existen y son públicos.

En oposición a esto, el precio de cierre es aquel que el comprador verdaderamente pagó por ese inmueble.

En Argentina, ese dato no es público. Solo lo saben 4 partes: a) el comprador que abonó la suma; b) el propietario que recibió el dinero; c) el corredor inmobiliario que representó al vendedor o intermedió en la venta; y d) el escribano que intervino en la operación. En algunos países más desarrollados estos datos son abiertos y permiten elaborar estadísticas, y poner a la vista los valores para orientar a las personas que comienzan el camino de la venta.

Dejarse asesorar

Por todo lo expresado hasta aquí, es preciso recomendar que el propietario no se deje llevar por los valores de publicación que ve en los portales digitales, o por los comentarios de los vecinos y las personas encargadas de edificios, o de los padres y madres con los que se encuentra a la salida del colegio o con los que intercambia mensajes por WhatsApp.

Para resolver la cuestión del precio de un inmueble la vía recomendable es la de dejarse asesorar por un corredor inmobiliario experto, que conozca detalladamente la zona.

Debe ser un corredor capaz de compartir los precios de cierre de las ventas que concretó en los últimos 12 meses.

De ese modo, ese profesional podrá adjudicarle al inmueble a vender un valor acorde al mercado inmobiliario real. Así, se podrá vender la enorme casa o el pequeño departamento en un plazo razonable: unos 5 o 6 meses, aproximadamente.

Porque la verdad es que nadie pone en venta su casa o departamento para esperar 4 años a que se concrete la operación.

Con la ayuda de un corredor inmobiliario, la operación de venta se transforma en algo satisfactorio para las dos partes: el vendedor y el comprador.