Para acelerar la venta: una propiedad con muebles

Vender una propiedad con sus muebles presenta varias ventajas, como la de acelerar la operación.

Aquí te brindamos ciertas pautas que es bueno conocer si habías pensado en esa opción, o si hasta ahora no la habías considerado en absoluto.



Las 4 ventajas

Entre las ventajas que conlleva el ofrecer en venta una casa o un departamento con sus muebles, se encuentran:

. Rapidez. Es posible que se produzca una aceleración en la venta ya que una propiedad equipada se convierte en un plus que no todas ofrecen. Y esto es un diferencial que la gente

recordará. Es factible que, para los visitantes, el inmueble se se transforme coloquialmente en: “Aquella casa que tiene los muebles”.

. Ahorro y comodidad por partida doble. Quien va a comprar la casa no tendrá que hacer la mudanza ni tampoco quien la vende.

. Mayor cotización. Lógicamente, una casa o un departamento con sus muebles siempre tendrá un valor más alto que una propiedad que se entrega completamente vacía.

. Mejor impresión. En general, a todo futuro propietario le cuesta imaginar cómo quedará un inmueble si lo ve sin contenido. Por el mismo motivo, los pisos modelo que se pueden visitar en los edificios en construcción se presentan con todos sus detalles en cuanto a amoblamiento y decoración. De modo que una casa que ya está equipada deja una mejor impresión en quienes vayan a visitarla.



Las 3 desventajas

Como es natural, hay una contraparte: no todas son ventajas en esta idea de ofrecer la propiedad con sus muebles.

Entre los inconvenientes, se hallan:

. Costo para el actual propietario. La propietaria de la casa o el dueño del departamento ofrecido en venta tendrá que invertir en nuevo equipamiento una vez que se traslade.

. Sensación de invasión. Cuando una persona va a visitar un

inmueble y encuentra un gran número de elementos de decoración y una excesiva cantidad de mesas, sillas y demás, puede sentir que invade la intimidad de su propietario. Esto quizás aleje a algunos potenciales adquirentes.

. Desinterés. Es probable que quien visite la casa no tenga ni el más mínimo interés en usar los muebles que ve. Tal vez incluso sienta rechazo por algunos. Además, cualquier mínimo detalle puede llegar a tener un gran peso en la decisión final. Hay que recordar que muchas decisiones se toman de modo emocional, aunque se las justifique luego con la razón.



Cantidad y calidad de los muebles

Si se opta por dejar los muebles, se sugiere considerar estos factores:

. Cantidad. No es preciso que todos los ambientes se encuentren listos para habitar. Por ejemplo, se deja un living completo y un dormitorio vacío. Esto implica que en el texto de descripción, el corredor inmobiliario a cargo de la operación decidirá indicar: “Piso semiamueblado” –por ejemplo–

. Estado. Solo es razonable dejar, por caso, una mesa o sillas en excelente estado. Los muebles deteriorados o estropeados nunca van a seducir a un comprador. Y serán vistos como una carga para él.

. Home staging. Esta técnica implica que los elementos de una propiedad deben estar en armonía, ordenados, impecables. Y no ser demasiados. El home staging –o puesta en escena de un hogar– conlleva también despejar las ventanas, los balcones y otras fuentes de luz para que ella invada los ambientes. Nadie desea mudarse a un departamento con su balcón bloqueado por una cantidad enorme de macetas, o de juguetes infantiles, o de bicicletas y aparatos de gimnasia, o de tenders repletos de ropa. O con las paredes pintadas en un marrón oscuro que produce una sensación de opresión. Lo ideal es que los tonos dominantes sean claros y neutros.

Más allá de este tema, es preciso mencionar que en Europa y Estados Unidos es bastante común que se ofrezcan en venta propiedades con todos sus muebles –e incluso con electrodomésticos–. En Latinoamérica es una tendencia reciente.

Hay que considerar que los interesados en invertir en inmuebles en Argentina pueden ser extranjeros que desean vivir en el país de manera permanente, o que son traslados por las empresas multinacionales en las que trabajan, o que adquieren un espacio para que sus hijos tengan su lugar mientras desarrollan una carrera en una universidad local.

De manera que ese mercado también debería ser considerado.

A la vez hay que incluir a las personas que viven en las

provincias y desean mudarse a Buenos Aires y sus alrededores. Para ellas, una mudanza podría resultar altamente costosa y entonces el departamento o la casa amueblada implica un ahorro que no van a desdeñar.

Para concluir, se hace imperioso recordar que el corredor inmobiliario profesional es quien mejor conoce la situación actual del mercado. Si hay mucha demanda, si hay exceso de oferta de propiedades, si hay dudas por la situación general del país. Eso cambia con una velocidad inusitada.

Por eso es prudente dejarse guiar por ese especialista en cuanto a si conviene, en cada caso en particular, ofrecer la propiedad con todos muebles, con algunos o con ninguno.

.