

# **Sobrepasar un auto en la ruta y vender una casa: ¿en qué se parecen?**

Existe una cierta similitud entre la acción de sobrepasar a otro auto en la ruta, y la venta de una casa o un departamento.

Aquí te explicamos cuáles son y por qué te sirve conocerla.



## **Vender, planificar**

Cuando se va a vender una propiedad, la planificación ayuda a que eso se haga en menos tiempo, y de forma segura y satisfactoria.

Lo mismo sucede al tratar de sobrepasar un vehículo en la ruta.

Ante todo, hay que tomar la decisión de pasarlo.

En segundo lugar, se tiene que estar seguro de que el propio vehículo es capaz de lograr la velocidad de sobrepaso.

En tercer lugar, esperar la oportunidad en que no vengan vehículos por la mano contraria del camino.

En cuarto, colocar la luz de giro para informar al vehículo de adelante y al de atrás

que se ha decidido efectuar la maniobra.

Y por último, acelerar pasando al otro vehículo y, después, volviendo a la posición normal en la ruta.

A nadie se le ocurriría, en el momento del sobrepaso, frenar por miedo. Eso podría provocar choques en cadena.

Al igual que en ese proceso, tomar la decisión de vender implica una serie de etapas para lograr que el resultado sea favorable.



## Las etapas

Las etapas para la venta son:

- . Estar motivado para vender

La motivación nace de una necesidad: pasar a una propiedad más chica, ir a un barrio más cercano al trabajo o a la universidad, estar próximo a la familia, pagar menos expensas. Si hay una necesidad concreta, habrá motivación: un motivo

para actuar.

En cambio, si se pone en venta un inmueble solo “para ver lo que me ofrecen” como expresan ciertos propietarios, no hay motivación. En ese caso, lo práctico es ahorrar tiempo. ¿Cómo? Recurriendo a un corredor inmobiliario que informará cómo está el mercado de propiedades y qué puede esperar de su oferta.

Esto le evitará al propietario perder meses y quizás años, y generar una angustia innecesaria.

. Ser realista

Esto implica aceptar cómo es la situación –en cada momento– del mercado inmobiliario. Es lógico que todo vendedor quiera obtener el máximo de dinero por su propiedad, pero quizás en ese valor no encuentre ningún interesado.

. Ser capaz de afrontar lo que implica comprar otro inmueble

Muchas personas venden la propiedad que poseen para comprar otra.

Para ello es vital entender cuánto dinero realmente se va a obtener en la venta, y cuáles son los gastos asociados a esa operación y a la subsiguiente de compra. En otras palabras, se trata de contar con un presupuesto completo, actualizado, serio.



## **De qué modo ayuda en el proceso el corredor inmobiliario**

El corredor inmobiliario no es una simple agencia de publicidad que difunde una propiedad en su sitio, sus redes sociales y los portales inmobiliarios. Y coloca un cartel de venta en el frente de la propiedad. Es más que eso.

Ante todo, es un profesional que hará una tasación vinculada con el momento de la propiedad y del mercado.

Esa tasación no es siempre la más alta, al estilo de “mejoramos cualquier presupuesto” como suelen verse en las vidrieras de algunas pinturerías.

La tasación es aquella que permita la venta en un tiempo razonable. Y ese número surge de conocer bien la actualidad del rubro.

Por otro lado, el corredor inmobiliario presenta un plan de marketing, que incluye distintas acciones además de las publicitarias.

Entre ellas están las del home staging. Esto es la “puesta en escena” del inmueble. Hay una serie de trucos vinculado con ese concepto y tienen que ver con incidir en los 5 sentidos de la futura compradora o del potencial adquirente.

Finalmente, el corredor se encarga de brindarle seguridad al vendedor en varios aspectos. Desde la identificación de las personas que visitarán la unidad, hasta la regularidad de los títulos del inmueble, y el lugar para firmar la escritura y entregar el dinero.

El corredor inmobiliario cumple una función esencial, que le ahorra al propietario tiempo y sinsabores. Y, sobre todo, dudas. Las mismas que no debería tener al sobrepasar un auto en una ruta.