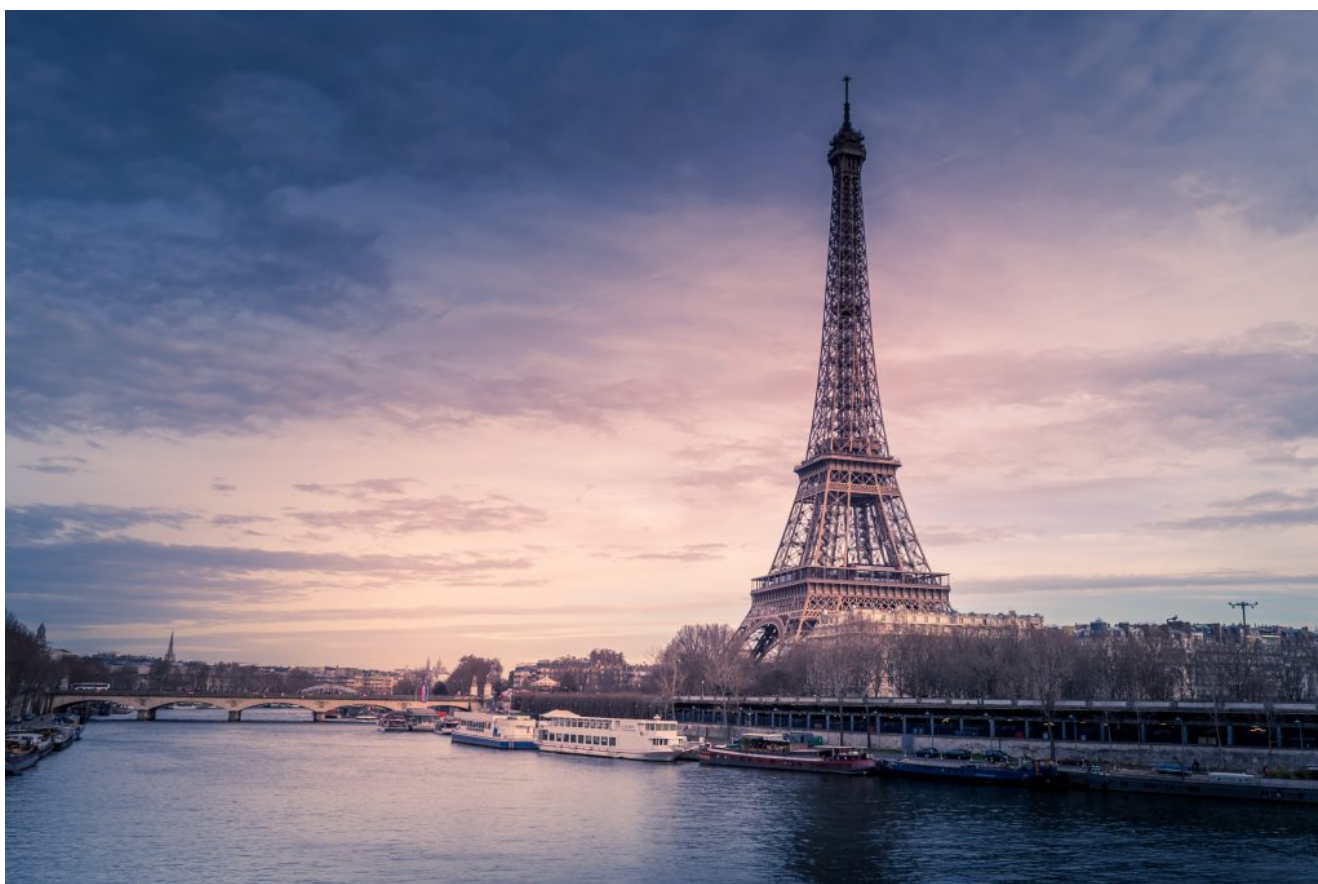


Una serie que ayuda a quien va a vender su casa

“Negocio familiar: Viviendas de lujo”, o por su nombre original en francés “L’agence”, es una serie que puede ser de gran utilidad para quien emprende la interesante tarea de vender su casa o su departamento.

Aquí te explicamos, sin “spoilear”, por qué es bueno ver uno o más capítulos.



De qué se trata la serie

La serie “Negocio familiar: Viviendas de lujo” se basa en el día a día de una inmobiliaria que está a cargo de un matrimonio y sus 4 hijos.

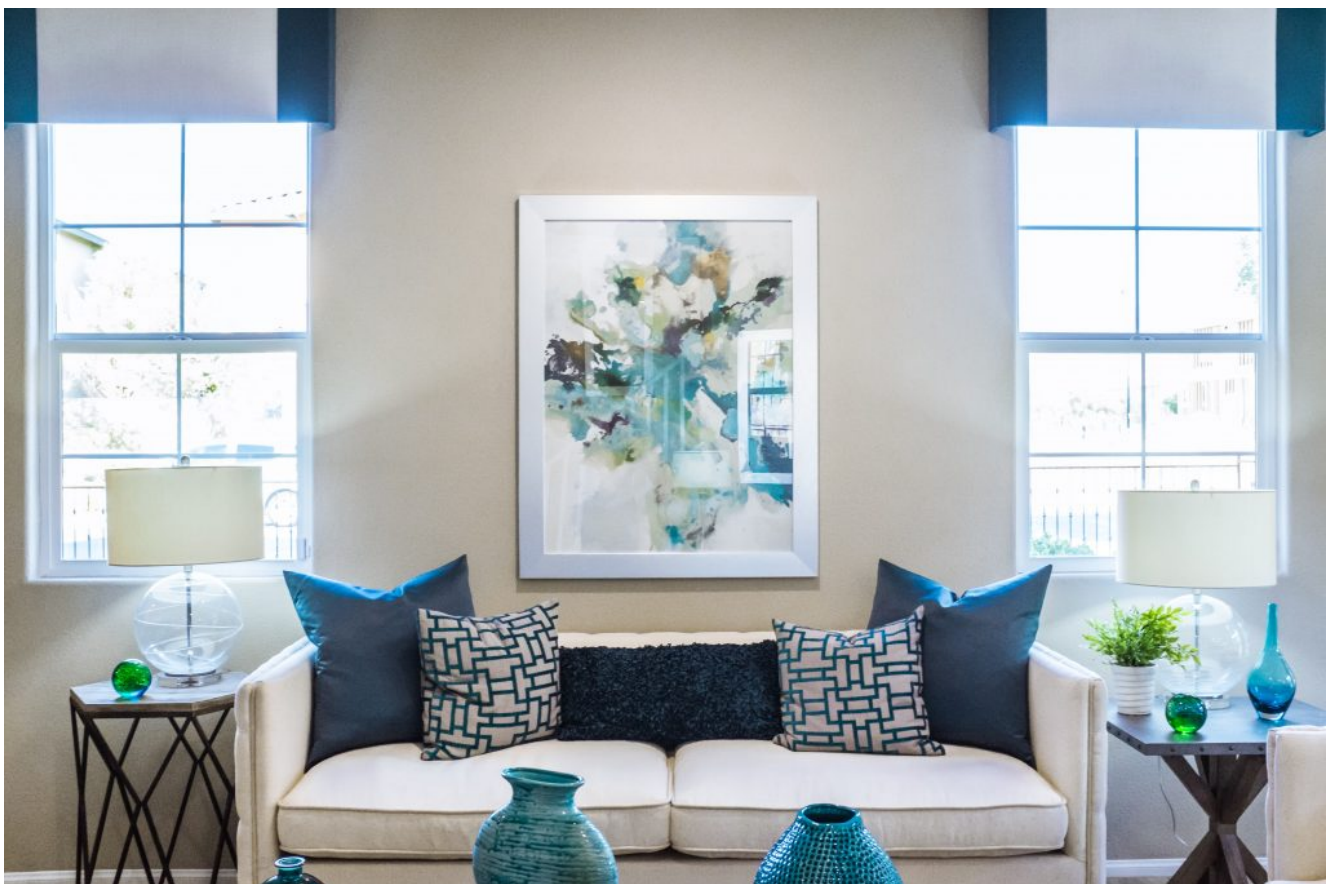
Ellos son la familia Kretz, que vive en París y se dedica a

asesorar a clientes que necesitan vender o comprar una propiedad.

Todos sus integrantes se ven inmersos en situaciones reales, que muestran el detrás de la escena de un corredor inmobiliario.

Los Kretz son personas con experiencia, calidez, humor, excelente buen gusto y –sobre todo– un gran sentido de servicio al cliente. Literalmente dejan todo en cada operación, buscando satisfacer las necesidades –y, a veces, los caprichos– de quienes les confían sus propiedades o les encargan la búsqueda de un nuevo hogar, más grande o pequeño que el anterior.

Si bien la familia se especializa en inmuebles de lujo, hay que ir más allá y encontrar las muchas enseñanzas que quien va a vender una casa puede extraer de cada episodio –independientemente del valor de su propia unidad–.



Qué enseñanzas puede sacar quien va a vender una casa

La primera enseñanza que va a obtener de la serie quien comienza a considerar la venta de su casa o su departamento, es que el negocio inmobiliario tiene mil aristas.

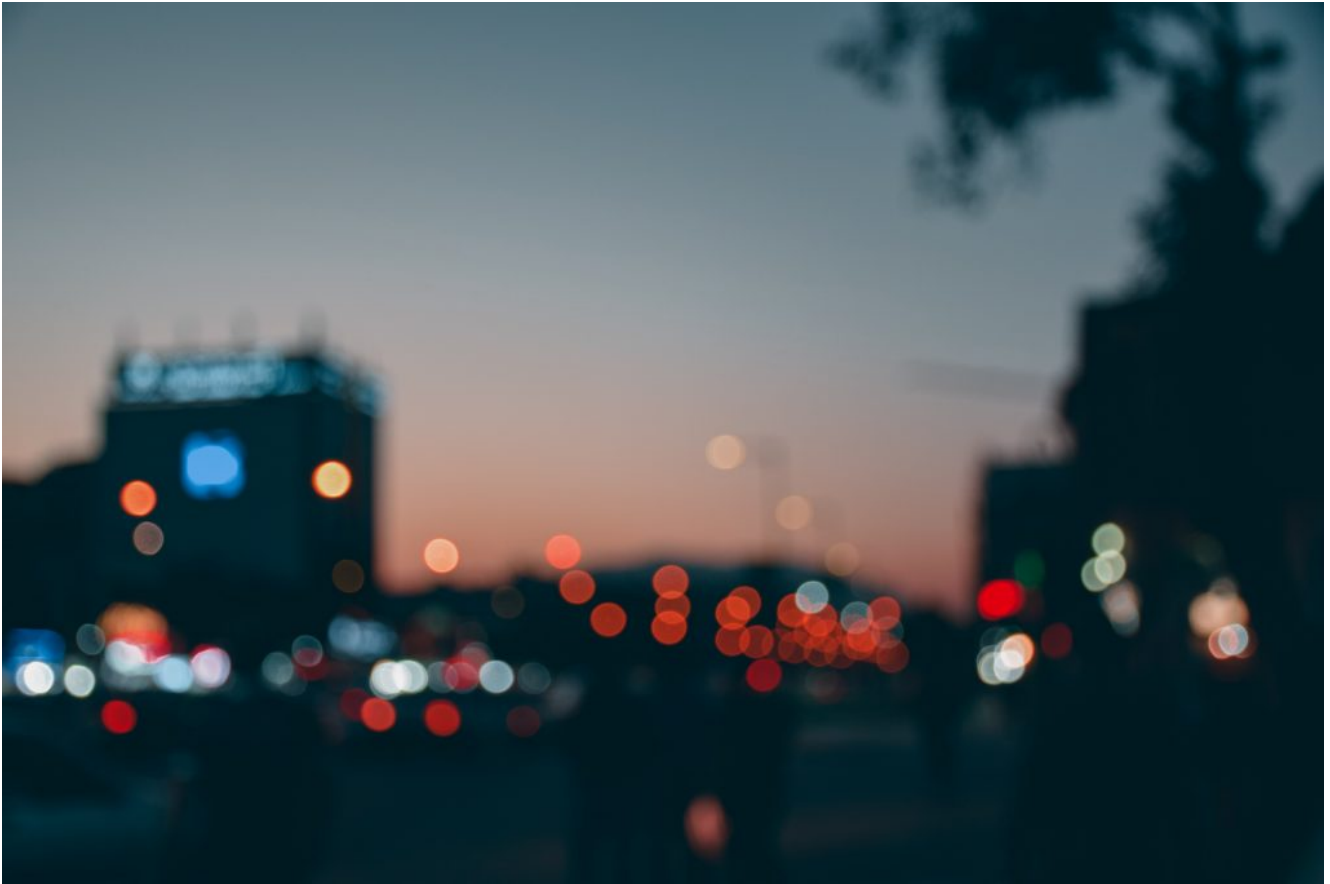
Hay muchos factores a tener en cuenta a la hora de tasar una propiedad, solo por poner un ejemplo de los pasos que es preciso dar al vender un inmueble.

La segunda enseñanza es que no hay un solo tipo de vendedor o un solo tipo de comprador. Cada persona es única e irrepetible –frase muy transitada pero siempre vigente–.

Todo individuo tiene deseos y miedos con los que lidiará durante la venta, y un buen corredor inmobiliario posee la misión de ayudar a su cliente a manejarlos de modo adecuado.

La tercera enseñanza es que la paciencia es un don que todo lo alcanza. En la serie, hay propiedades que los Kretz deben mostrar a muchas personas hasta encontrar al candidato ideal.

Y la cuarta enseñanza es que cuando el vendedor está en manos de un corredor inmobiliario profesional, debe tener la tranquilidad de que todo lo él que haga será con el objetivo de que pueda cumplir su meta.



¿Es necesario ver la serie para vender una casa?

Desde luego que no es necesario ver la serie completa antes de poner en venta la propia casa. Incluso no es preciso ni siquiera ver ni un capítulo o el tráiler.

Una persona decidida a vender puede saber cómo trabaja un corredor inmobiliario confiable, a partir de 3 indicios.

El primer indicio: al pedir la tasación, el corredor inmobiliario se toma un tiempo para estudiar a fondo la propiedad, su entorno, las ventas recientes de propiedades cercanas, la realidad del mercado, las necesidades y el tiempo del vendedor. Eso lleva unos días. En cambio, la tasación hecha en 5 minutos, basada solo en superar la tasación más alta que haya hecho una de las inmobiliarias convocadas, dejará mucho que desear.

El segundo indicio: el corredor inmobiliario que merece confianza es aquel que presenta un plan de marketing. En él, se expresan todas las acciones que hará para que la venta se acelere. Por ejemplo, enviar a un fotógrafo y videasta para que obtenga tomas estáticas y grabaciones óptimas. Esas tomas, publicadas luego en el sitio del corredor, en sus redes y en los portales inmobiliarios, juegan un papel central para atraer compradores. Raramente un comprador prestará atención a una propiedad que muestre una foto del cuarto de baño mal iluminada o fuera de foco o, por caso, la foto de un jardín desprolijo, con el pasto crecido, las macetas rotas y un tender lleno ropa. ¿Son detalles? No, son aspectos que pueden hacer que el interesado desestime en escasos segundos esa casa puesta en venta.

El tercer indicio: la cordialidad en el trato y el tiempo que el corredor inmobiliario le brinda a cada persona que se comunica para consultarle.

Aparte de estos indicios, el modo de trabajar de la familia Kretz en la serie “Negocio familiar: Viviendas de lujo” es una objetiva aproximación para entender mejor a compradores y vendedores –de cualquier poder adquisitivo–, y al corredor inmobiliario que oficia de puente entre ellos.