Los beneficios de contar con un corredor inmobiliario a la hora de comprar

Al momento de comprar una propiedad, siempre es bueno contar con la guía de un corredor inmobiliario.

¿Por qué? Porque solo él conoce el oficio y puede ayudar a identificar posibles peligros, red flags o banderas rojas de alerta.

Aquí te brindamos un resumen de los beneficios que implica tener a mano el auxilio de ese profesional.



. Saber si los títulos de propiedad

están en orden

Una propiedad que no cuenta con los títulos en orden, es un problema que rápidamente genera pérdidas de tiempo y de dinero.

Alguien se preguntará: ¿por qué una inmobiliaria tomaría en venta una unidad que no posee todos los papeles legales como corresponde? A veces, por falta de seniority o experiencia. A veces, por negligencia. Muchas veces, por el afán de sumar una unidad más en su cartera y en su sitio web.

Cuando la escritura y otros documentos presentan imperfecciones, el futuro comprador perderá oportunidades y, en un entorno económico con alta volatilidad, también parte del dinero del que disponía para comprar –por una devaluación De la moneda, una corrida bancaria y otros imponderables que hoy es preciso considerar ya que la historia permite preverlos–.

. Identificar posibles defectos ocultos

Algunas propiedades presentan defectos como filtraciones y humedades en techos y paredes que, en determinados casos, se disimulan con pintura y otros medios.

Solo la mirada experta del corredor inmobiliario puede detectar –casi siempre– si hay algo de eso en una casa o un departamento puesto a la venta.



. Saber si el propietario es fidedigno

Una persona fidedigna o digna de fe es alguien creíble, confiable.

En ciertas ocasiones, el propietario que puso su casa en venta no lo es. Y eso se percibe por gestos sutiles que el corredor inmobiliario avezado descubre en pocos minutos.

Determinadas palabras también delatan esa condición.

. Conocer la realidad de un barrio

Por mucho que el vendedor pondere el barrio donde está ubicada la propiedad ofrecida, existen datos objetivos que es preciso dominar acerca de él.

Un corredor bien infirmado los conoce y es capaz de constatar que ese barrio tiene un buen presente o perspectivas de futuro. O, por el contrario, que es un lugar del que la gente

está emigrando –por motivos como la inseguridad, la contaminación sonora, la falta total o parcial de higiene urbana y otros–.

. Negociar con un estilo win-win

Nunca será lo mismo regatear en un mercado de artesanos que regatear el precio de un departamento de 300 metros cuadrados o una casa de 40.

Ambos son bienes de alto valor y la negociación óptima para llegar a un precio que conforme a ambas partes, es la del tipo win-win o ganar-ganar. Esto implica que las dos quedan satisfechas.

Aquí también es vital la asistencia del corredor inmobiliario para acompañar al posible comprador.

La negociación contraria, del tipo agresiva, nunca da buenos resultados.



. Eliminar dudas

¿Quién elige la escribanía donde se firmará la escritura? ¿Qué sucede si una de las partes tiene su Documento Nacional de Identidad vencido? ¿Es siempre necesario hacer un boleto de compra-venta? ¿Qué relación hay entre la reserva y el boleto? ¿A qué tipo de cuenta bancaria conviene realizar la transferencia por el valor de la propiedad vendida? ¿Es aconsejable firmar el boleto en un banco o es mejor acudir a una empresa de cajas de seguridad privadas?

Todas estas preguntas tienen respuestas muy específicas, que no se encuentran en Google.

. Acompañar

Estar cerca de la persona compradora, con su presencia física y online, también es algo valioso.

Un corredor inmobiliario sabe que esa cercanía brinda una tranquilidad extra frente a una operación –la compra– que es trascendente para la vida de todo individuo.

Una casa o un departamento es el bien material más valioso que una persona va a poseer a lo largo de sus años. Así mismo, es un bien que dejará en herencia a su cónyuge, hijos, nietos o, quizás, sobrinos.