Una decisión compleja: “¿Qué precio ponerle a mi inmueble que quiero vender?”

En la actualidad, toda propietaria de una casa o todo dueño de un departamento que desean vender se encuentran ante una complicada decisión.

¿Por qué? Porque si llamó a varios corredores inmobiliarios para que le tasen su bien, hoy tienen sobre la mesa valores que poseen entre sí hasta un 30% de diferencia. Es una diferencia sustancial: se trata de un tercio del costo de su inmueble, nada menos. Una variación de ese tipo puede llevar, sin dudas, a decisiones erróneas.

Demasiado alto

Está claro para todos que el precio que se pide por una propiedad, a través de un corredor, no es el precio por el que finalmente se la vende. O se “realiza”, como se dice en la jerga del sector.

Pero cuando el precio por el que se ofrece el bien inmueble es demasiado alto, no aparecen interesados. De modo que el proceso de venta no se inicia.



¿Cuáles son las etapas del proceso de venta?

Las etapas del proceso de venta se resumen en la sigla AIDA. La letra A es la atención generada por la publicidad de la propiedad y por su precio.

La publicidad va desde el cartel tradicional colocado en el frente del bien, hasta la aparición en el sitio web del corredor, sus redes sociales, los portales especializados. Y también los mensajes enviados por e-mail y por WhatsApp a potenciales interesados de bases de datos propias –y de inmobiliarias colegas de su máxima confianza–.

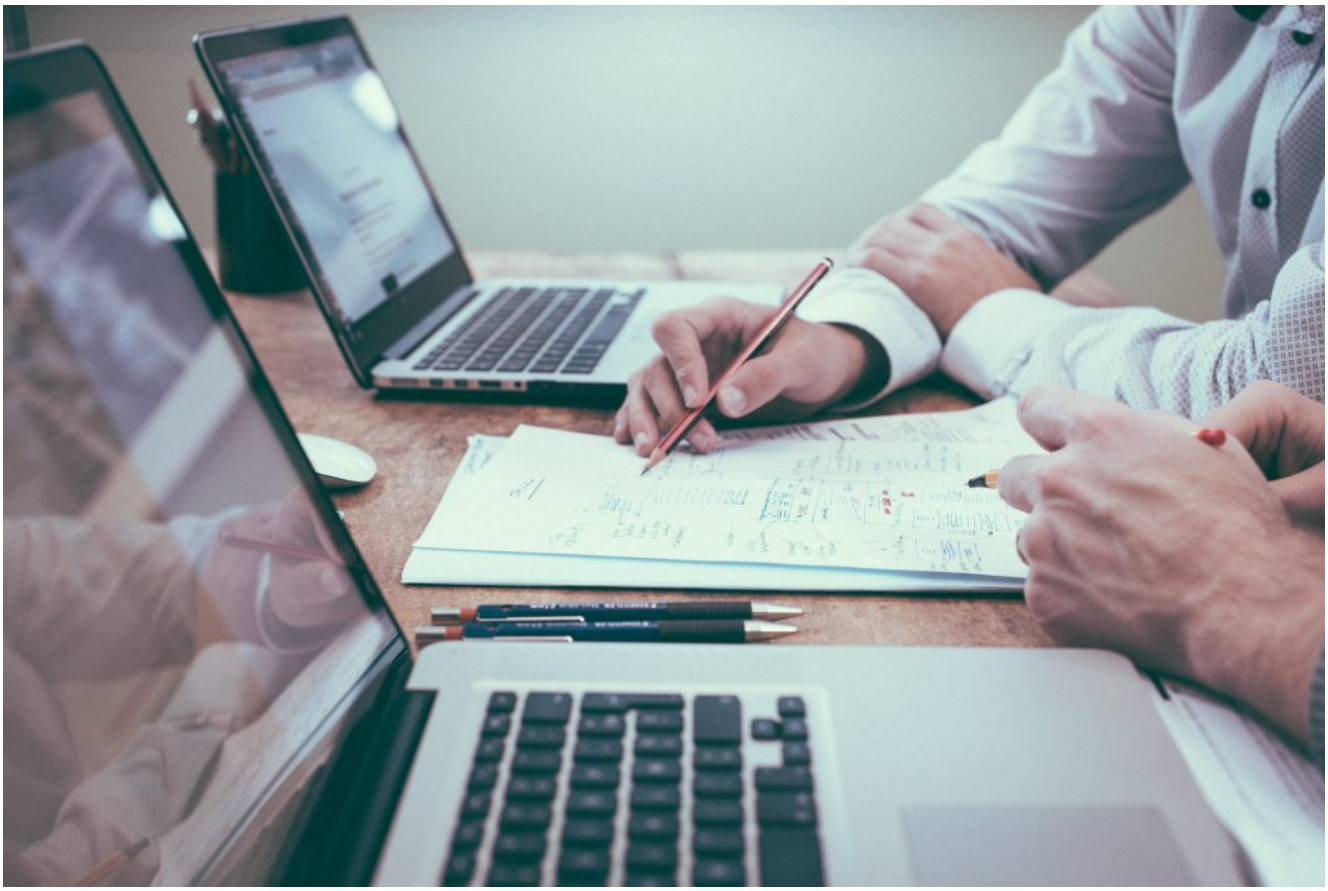
La I hace referencia al interés generado por esa propiedad. Por sus características, la cantidad de ambientes, la ubicación, el estado de mantenimiento, el jardín, los amenities –si es parte de un edificio–.

Existe un auténtico interés cuando todo ello coincide con las expectativas de quien busca comprar o mudarse.

La letra D corresponde al deseo, que es la natural inclinación de una persona hacia una cosa o una situación.

La última parte de la sigla AIDA es la A de acción. En esta etapa del proceso de venta la persona se pone justamente en acción, en marcha, para materializar el deseo.

Un inmueble que es ofrecido en el mercado por encima de su valor real, y del valor correspondiente a sus metros cuadrados y su ubicación, no genera atracción. De esa manera, el interesado no pasa a la I, ni a la D ni a la segunda A. En otras palabras: el proceso de venta no se desarrolla.



Cómo fijar un valor adecuado para

que el inmueble se venda

Queda visto que elegir al corredor inmobiliario que le puso el valor más alto a la propiedad y no presentó también una propuesta de servicio, es un error.

La forma moderna de fijar un valor no es a través de una tasación unitaria o “en el acto”, sino de una línea de precios. Para diseñarla, se analizan los valores de las unidades que compiten con el bien que se busca ofrecer en venta.

Esa línea evita hacer que el valor del bien resulte tan alto que desvíe, de entrada, la atención de los potenciales compradores hacia otros inmuebles de precios más reducidos.

Es en esa competencia cuando resultan relevantes los otros servicios que pone –a disposición del vendedor– el corredor:

. Fotografías profesionales de la unidad

. Videos

. Publicación en los portales de Internet más visitados, y en el propio sitio web y las redes sociales

. Destaque de los beneficios que el comprador obtendrá cuando ocupe la propiedad

. Folleto del inmueble y cartel en el frente de la unidad

. Envío de mensajes de e-mail marketing y WhatsApp marketing a bases de datos de interesados

. Plan de marketing ideado para llegar a la meta buscada: la venta



Servicios incluidos

En Pozzi Inmobiliaria brindamos todos estos servicios como parte de nuestro trabajo y de nuestros honorarios. El objetivo es hacer que tu departamento o casa se diferencien de otros similares.

Junto con ello, te brindamos recomendaciones basadas en las técnicas del home staging, para presentar tu unidad del modo más atractivo posible.

También, te acercamos información fluida sobre la manera en que evoluciona tu ofrecimiento en el mercado, y el número de personas que realizan consultas antes de visitarlo.