

# ¿Cómo ayudar a un propietario a tomar la decisión de vender?

La única manera de lograr la decisión de vender por parte del propietario o la dueña de una casa o de un departamento, es por medio del asesoramiento de un corredor inmobiliario.

Su escucha activa de los deseos y temores de esa persona le permitirá identificar si ella está realmente decidida, lista para ese cambio.

Para un corredor, no hay peor opción que tomar una unidad a fin de ponerla a la venta sin tener una o varias charlas previas.

En ellas, más a menudo de lo que podría imaginarse, el corredor se da cuenta cuando la decisión de vender no ha madurado. Y esa maduración lleva tiempo.

Si estás pensando en vender, aquí te acercamos 9 indicios que muestran si estás cerca de decidirte.

## 1. Cambios centrales en la vida del propietario

Ciertos eventos como la separación, el divorcio, el matrimonio, la jubilación o la llegada de un nuevo miembro a la familia, desencadenan a menudo la necesidad de vender una propiedad.

Lo mismo sucede cuando la madre o el padre del propietario ha perdido autonomía, y se ve obligado a vivir en la casa de uno de sus hijos.



## **2. Cambio laboral**

Ya sea por la distancia entre el nuevo empleo y el hogar de uno de los miembros de la familia o por otro motivo vinculado con el trabajo, el cambio laboral actúa como un poderoso motor para el cambio.

## **3. Pedidos de tasación**

Puede ser un indicio obvio, pero ya el hecho de solicitar tasaciones de diversos corredores inmobiliarios indica que hay –detrás de ello– el claro deseo de vender.

## **4. Investigación online**

Muy vinculado con el pedido de tasación, está el momento en que una persona comienza a investigar sistemáticamente y de

modo online qué propiedades hay a la venta.

Se habla aquí de una búsqueda sistemática, no de quien alguna vez entra al sitio web o a las redes de uno o dos corredores inmobiliarios, o a un portal especializado como Zonaprop.com.ar, Argenprop.com o Liderprop.com.



## 5. Realización de mejoras

Las reparaciones y mejoras que un propietario empieza a realizar él mismo o encarga a un especialista con miras a la venta, es otro indicio de una cierta determinación.

Esa persona sabe que algunos arreglos profundos o superficiales potencian la percepción positiva de quien podría visitar la unidad para comprarla.

## **6. Puesta en marcha de acciones de home staging**

En ocasiones, un departamento o una casa no necesitan arreglos pero sí cierto orden. El home staging es un conjunto de técnicas para hacer que una propiedad luzca renovada, vivible, deseable.

Básicamente, el home staging –o puesta en escena de una unidad– consiste en limpiar, ordenar, despejar, airear.

Un ejemplo: quitar el exceso de adornos en las paredes del living, reducir la cantidad de artefactos y utensilios en las mesadas de la cocina, o cambiar unas cortinas confeccionadas con telas demasiado densas –por otras livianas que permitan un mejor paso de la luz natural–.

## **7. Cambios en la situación económico-financiera**

Los cambios en la situación financiera y económica también se convierten en un driver o motor para vender.

Puede ocurrir que el propietario ha recibido una herencia, consiguió un trabajo muy bien remunerado o se quedó sin empleo. En todos esos casos, el aspecto monetario influye en la decisión de buscar otro inmueble.



## 8. Sensación de vacío

Cuando los hijos se han independizado y dejan el hogar, sus padres pueden vivir una sensación de vacío.

Ese hogar les queda grande en metros cuadrados, o en gastos o deciden hacer un cambio radical en esa nueva etapa de su madurez. Otro motivo es una separación o la muerte de uno de los cónyuges.

## 9. Falta de interés

A veces, por rutina o falta de motivación, el propietario deja de prestarle atención al mantenimiento del hogar, o ya no invita a amigos o a familiares porque siente que la casa o el departamento no están "presentables".

En esas circunstancias podrían aparecer las ganas de vender.

# **El corredor inmobiliario y el respeto**

Es vital que el corredor inmobiliario mantenga una comunicación abierta y atenta con el propietario que se acerca a él con el deseo de vender, brindándoles información y apoyo durante todo el proceso.

A la vez, resulta crucial ser respetuoso y no presionar al propietario antes de que esté realmente listo para vender. Cada situación es única y personal.

Solo el corredor experimentado sabe cuándo es el momento para tomar una propiedad a fin de ponerla en la venta, contando con el respaldo de su dueño.