

La diferencia entre tasar una casa y tasar tu casa para venderla

En Pozzi Inmobiliaria consideramos que hay una gran diferencia entre tasar un inmueble y tasarlo para venderlo. Y eso, tanto para una casa como para un departamento o un PH.

No se trata solo de un juego de palabras sino de dos enfoques muy diferentes. Acá te explicamos qué significa cada uno.

Eso te servirá si en este momento estás pensando en mudarte de tu actual vivienda para llegar a una más grande, o tal vez más pequeña, con menos expensas y con más verde, cerca de tus afectos o próxima a tu lugar de trabajo. Cualquiera sea el motivo de tu decisión de cambiar de propiedad y de localidad, esto te será útil.

. Tasación general o informativa

Esta tasación o valoración se basa en la recopilación de información objetiva sobre el inmueble. Ello incluye desde la ubicación hasta la superficie, las características, el estado de mantenimiento, el acceso a avenidas y autopistas, los amenities, la proximidad a escuelas, clínicas y centros comerciales.

Luego, esas variables se comparan con los datos de mercado para estimar un valor técnico o referencial.

Los datos del mercado son, por ejemplo, a cuánto se vendió una propiedad similar en esa misma zona o muy cerca de ella.

La tasación general o informativa **es una evaluación estática, que responde a criterios teóricos y formales.**

. Tasación para la venta

La tasación para la venta va más allá del valor técnico, ya que **considera el contexto competitivo del mercado.**

En este caso, la inmobiliaria encargada de la tasación analiza no sólo las características del inmueble, sino también el comportamiento de la oferta y de la demanda en la zona, las propiedades competidoras y las expectativas de los compradores.

Se trata de un estudio minucioso que demanda más tiempo, y que es lo más alejado del todavía vigente "Mejoramos en el acto cualquier tasación".

La tasación para venta implica posicionar al inmueble estratégicamente, identificando un precio que sea competitivo y atractivo para cerrar una transacción en un plazo razonable.

Por lo tanto, no se trata de determinar un valor muy alto o muy bajo, sino el valor que en ese preciso momento encontrará un comprador o más de uno. O, dicho de otro modo, el valor exacto que un comprador está dispuesto a pagar.



¿Cómo saber si una inmobiliaria aplica la tasación general o la tasación para la venta?

Es bastante simple. Al convocar a la inmobiliaria, si ella ofrece la tasación en ese mismo momento o unas horas después –o pregunta cuál es la mejor tasación recibida antes, de otros colegas consultados– por medio de una simple cifra, está realizando una tasación general.

En cambio, si la inmobiliaria visita con tiempo el inmueble, hace muchas preguntas y promete la tasación para unos días posteriores a ese encuentro, está realizando una tasación para la venta.

Además, junto con el informe de tasación para venta en una segunda entrevista recibirá un plan de marketing inmobiliario.

¿Qué es un plan de marketing inmobiliario?

El plan de marketing inmobiliario es la suma de las acciones que desplegará la inmobiliaria para que un alto número de personas sepa que una propiedad está en venta.

El plan es parte del trabajo de la empresa inmobiliaria. Pero en forma de plan, implica un trabajo sistemático, orientado a resultados y basado en datos –o data driven–.

¿Qué contiene el plan? Entre otras cosas, la publicación de la unidad en las redes sociales de la inmobiliaria y en su sitio web, la inserción en los portales inmobiliarios –como Zonaprop, Argenprop y Liderprop–, la activación de bases de datos de personas interesadas en propiedades similares, el envío de e-mails a esos individuos, el intercambio de bases de datos de inmobiliarias colegas, el asesoramiento en home staging –o puesta en escena de la vivienda–, el envío de un fotógrafo y videasta profesional para obtener imágenes interesantes de la unidad, y el desarrollo de descripciones atractivas.

¿Qué 3 respuestas debe exigir un propietario al solicitar una tasación para la venta?

Al solicitar una tasación profesional para la venta, el propietario debe exigir respuestas a estas 3 preguntas clave: ¿cuánto?, ¿cuándo? y ¿cómo?



¿Cuánto?

Constituye el valor real de venta, no un simple número al azar, aleatorio. No se trata del precio que el propietario desea, ni de un valor “inflado” para “probar suerte”.

La tasación debe basarse en datos del mercado, considerando ventas reales y comparaciones concretas.

Por ello, necesita contestar una cuestión central: ¿cuánto está dispuesto a pagar un comprador hoy por una propiedad como la que se ofrece?

Si la inmobiliaria solo menciona un valor sin fundamentos claros, sin un análisis de la competencia ni de la demanda en la zona, no es una tasación profesional.

¿Cuándo?

Es el plazo estimado en el que se puede vender la propiedad. No se trata solo de poner el cartel y esperar.

Un buen análisis comparativo de mercado, debe incluir un horizonte temporal realista, con base en la velocidad del mercado y el comportamiento de compradores en la zona.

No todas las unidades tardan lo mismo en venderse. La ubicación, el estado, la demanda y el precio juegan un rol clave.

Si la inmobiliaria no da un plazo estimado de venta o dice que puede tardar meses o años, sin una estrategia clara, no está haciendo una tasación profesional.

¿Cómo?

Esto se refiere a la estrategia de comercialización para atraer compradores reales. Publicar en portales inmobiliarios no es suficiente. Se necesita un plan de marketing inmobiliario sólido y estructurado.

La empresa inmobiliaria debe detallar qué acciones implementará para vender la propiedad. Por ejemplo, publicidad segmentada en redes sociales y en Google, anuncios en los principales portales inmobiliarios, campañas de e-mail marketing y contacto con compradores activos, intercambios con otras inmobiliarias confiables, asesoramiento en cuanto a la presentación de la casa, departamento o PH –home staging, fotos y videos de alta calidad–, visitas estratégicas y seguimiento de los interesados

Si la inmobiliaria no presenta un plan concreto, solo promete publicar y esperar, no está enfocada en vender sino en acumular propiedades en su cartera.



¿Qué tipo de tasación efectuamos en Pozzi Inmobiliaria?

En Pozzi Inmobiliaria solo realizamos tasaciones para la venta. Eso nos permite dos cosas. Por un lado, que quienes nos encargan la venta de su unidad encuentren un comprador en un tiempo lógico.

Por el otro, que esa persona nos recomiende a sus familiares y amigos, y que vuelva a solicitar nuestros servicios cuando piense nuevamente en mudarse.