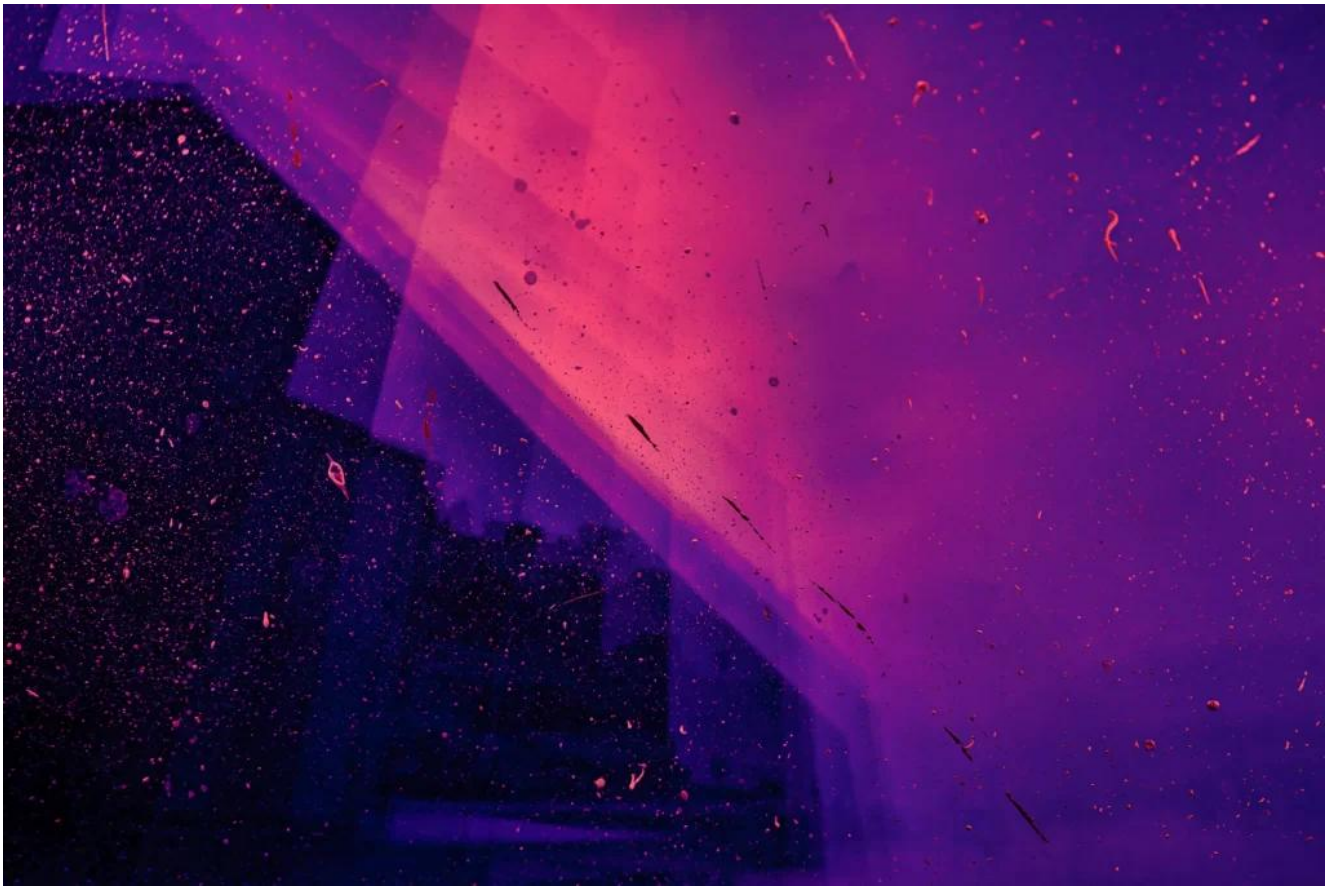
¿Qué técnicas usamos para vender una casa atractiva situada en un barrio poco deseado?

Vender una casa que es linda y funcional pero que está ubicada en un barrio que no muchas personas prefieren, presenta un desafío significativo para cualquier inmobiliaria. Sin embargo, con las estrategias adecuadas es posible convertir esta situación en una oportunidad.

Acá te detallamos las tácticas que utilizamos en Pozzi Inmobiliaria para maximizar el potencial de venta de una propiedad en esas circunstancias.

. Análisis del entorno

El primer paso que damos es realizar un análisis exhaustivo del mercado local. Esto incluye comprender las características del barrio, así como sus ventajas y desventajas. Aunque el barrio pueda no ser atractivo, siempre habrá aspectos positivos a destacar: la proximidad con colegios y clínicas, el acceso al transporte público o los planes de desarrollo futuro para mejorar la zona.



. Evaluación de la propiedad

Para nosotros es crucial evaluar la propiedad en sí misma. E identificar las características únicas que hacen que la casa sea especial: su diseño arquitectónico, el tamaño, la distribución de los espacios y cualquier mejora reciente.

Este entendimiento nos permite crear una narrativa convincente sobre por qué esa casa vale la pena ser considerada a pesar de su ubicación.

. Home staging

Una técnica efectiva que usamos siempre para aumentar el atractivo de una propiedad es el home staging –o puesta en escena de una unidad–.

Consiste en preparar, ordenar, limpiar y airear el inmueble para mostrarlo de la mejor manera posible. Para esto se

reubican muebles, se mejora la pintura de alguna pared y se redefine la iluminación.

Un ambiente cálido y bien presentado hace que los compradores potenciales se sientan más atraídos, incluso si el barrio no es el ideal.

Las primeras impresiones son cruciales. Por lo tanto, invertir tiempo y algo de dinero en el home staging constituye una decisión central.

. Marketing inmobiliario

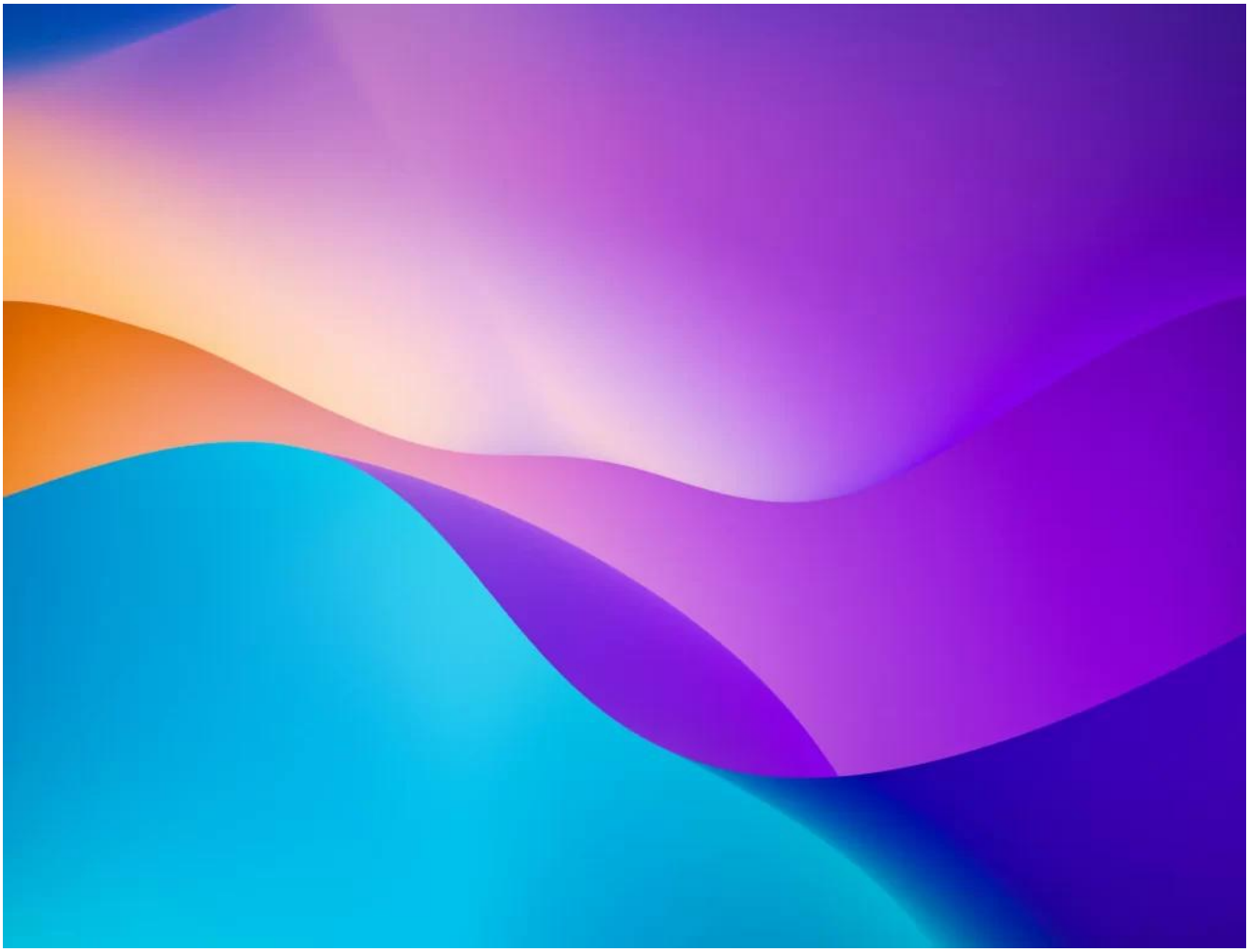
El marketing inmobiliario es esencial para destacar propiedades en áreas menos buscadas.

En nuestra empresa inmobiliaria usamos todas sus técnicas. Desde mencionar la unidad en nuestras redes sociales y nuestro sitio web, hasta aprovechar los portales especializados como Zonaprop, Argenprop y Liderprop. Esto ayuda a llegar a un público más amplio.

Ello, sin descartar la efectividad de un cartel grande y claro colocado en el frente de la unidad, que es un recurso que mantiene su vigencia.

Además, el uso de videos o recorridos virtuales permite a los compradores potenciales explorar la propiedad desde su hogar.

Por otro lado, cuando entregamos el informe de tasación siempre adjuntamos un informe del plan de marketing inmobiliario que vamos a ejecutar.



. Fotografías y videos profesionales

Las imágenes son una herramienta poderosa del marketing de nuestro rubro. Por ese motivo, en Pozzi Inmobiliaria contamos con fotógrafos y videastas profesionales para capturar la esencia de la propiedad de la que nos confiaron su venta.

Las imágenes deben resaltar no solo los espacios interiores sino también cualquier característica exterior atractiva como un jardín, un patio, una pileta. Lo visual atrae a más compradores y genera interés.

. Trabajo conjunto con otras

inmobiliarias

El trabajo mancomunado que siempre hacemos con inmobiliarias colegas genera interesantes oportunidades para vender propiedades difíciles.

Ellas comparten con nosotros información sobre clientes potenciales que tienen en sus bases de datos.

En todos los casos esas inmobiliarias están cuidadosamente seleccionadas tomando en cuenta su profesionalismo, honestidad y transparencia, y actualización tecnológica.

. Tasación competitiva

Una casa de alta calidad en un barrio poco favorecido necesita una tasación que atraiga a compradores.

Para ese fin, efectuamos comparaciones con propiedades similares en áreas cercanas y fijamos un precio competitivo que refleje las condiciones del mercado actual.

Ese valor no siempre resultará muy bajo, sino que será la cifra justa que permita vender la unidad en un tiempo acotado. Porque cuando alguien de verdad quiere vender su bien inmueble, difícilmente tenga “todo el tiempo del mundo” para esperar la llegada de un interesado.



. Flexibilidad en la negociación

La flexibilidad durante la negociación es otro punto crucial que tomamos muy en cuenta en Pozzi Inmobiliaria.

La potencial compradora o el futuro adquirente estarán más inclinados a hacer ofertas si sienten que hay margen para negociar.

Estar dispuesto a discutir términos como el financiamiento o incluir ciertos electrodomésticos –un equipo de aire acondicionado ya instalado, por ejemplo– facilitará el cierre de la venta.