

# Las 3 preguntas que todo dueño debe hacerle a la inmobiliaria antes de confiarle la venta de su propiedad

¿Estás pensando en mudarte a una casa más grande, o a un departamento más cercano a tu trabajo o a un PH sin expensas, y en todos esos casos necesitas vender tu actual propiedad para acceder a la nueva?

Entonces, hay 3 preguntas cruciales que deberías hacerle a cada inmobiliaria que convoques para la tasación. Estas preguntas te permitirán conocer si esas empresas inmobiliarias son serias, profesionales y si están tecnológicamente al día.

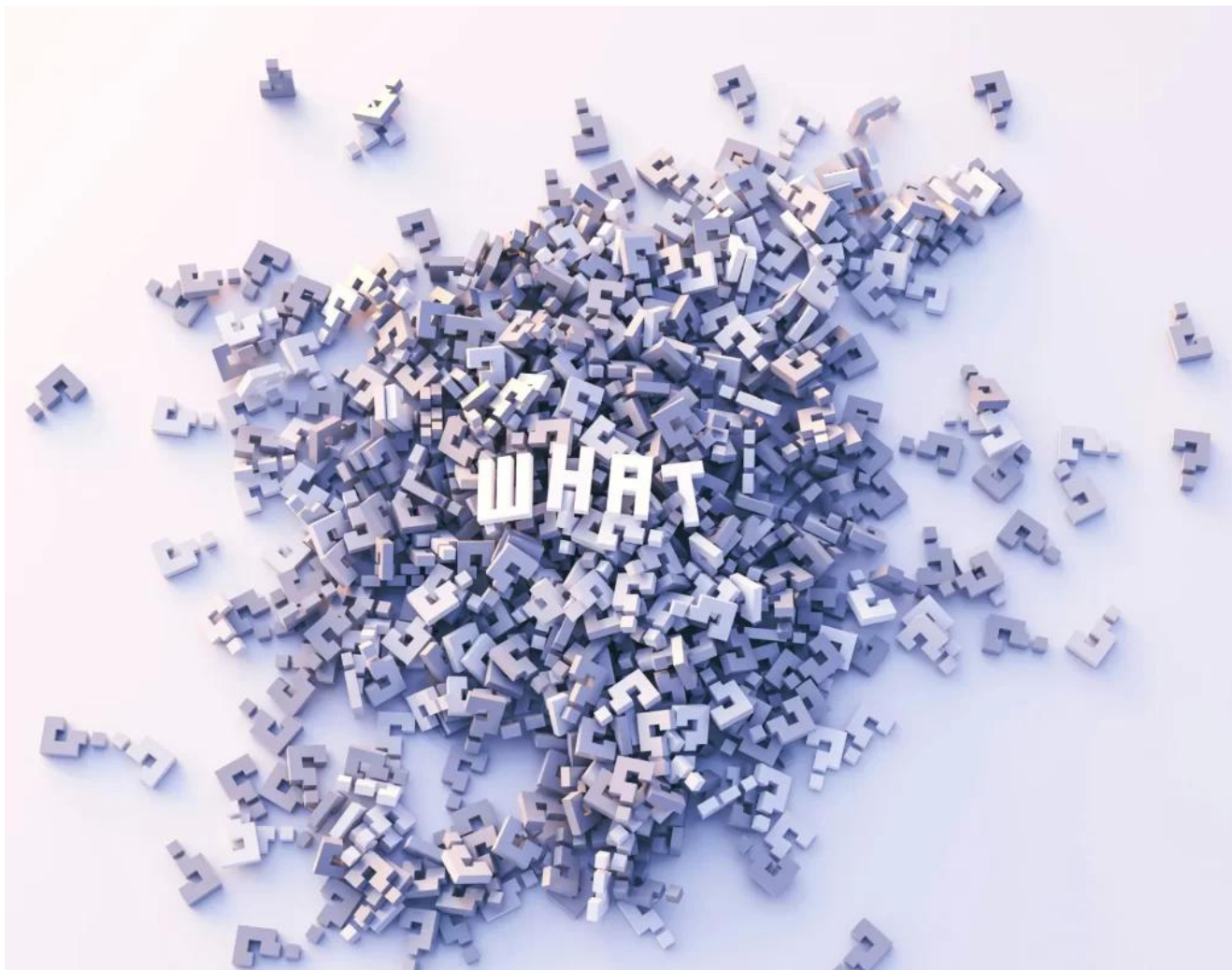
## . **Pregunta No. 1: ¿Cuánto?**

Esta pregunta tiene que ver con el precio que la inmobiliaria le pondrá a tu actual vivienda. Si la inmobiliaria te ofrece una “tasación en el acto” o te dice: “Mejoramos cualquier tasación”, hay que tener cuidado. ¿Por qué? Porque tasar una unidad es un proceso que lleva un par de días.

No se trata solo de multiplicar el valor del metro cuadrado por el total de metros que tiene la propiedad.

Es más que eso: hay que analizar las tendencias, el “humor” del mercado, el stock de propiedades disponibles en la zona, los precios de venta reales de unidades similares y otras variables. Para eso, se necesita tener acceso a datos con los que no todas las inmobiliarias pueden contar.

De ese análisis surgirá el “precio para la venta”. Es un precio ni muy alto ni muy bajo, sino una cifra con la que se podrá encontrar compradores en un tiempo razonable. No es un número “inflado” ni “para probar suerte”.



## . **Pregunta No. 2: ¿Cuándo?**

Esta cuestión, lógicamente, está asociada al tiempo que la inmobiliaria considera que será posible vender la unidad.

Si ella no da un plazo estimado de venta –o argumenta que puede tardar varios meses o tal vez años–, no está haciendo una tasación profesional. Este dato tampoco se da “en el acto”, sino que surge de la elaboración de la tasación.

## **. Pregunta No. 3: ¿Cómo?**

Esto está relacionado con la estrategia de comercialización –o marketing– para atraer a compradores reales.

Publicar en los numerosos portales inmobiliarios que existen –como Argenprop, Liderprop y Zonaprop– no es suficiente. Se precisa un plan de marketing inmobiliario sólido, armado con criterio.

Una inmobiliaria seria entregará junto con la tasación un plan con todas las herramientas que utilizará para dar a conocer la casa, el departamento o el PH que se busca vender.

Por ejemplo, algunas herramientas del plan son campañas de e-mail marketing destinadas a sus bases de datos y a las de otras inmobiliarias de su confianza, asesoramiento en cuanto a la presentación –o puesta en escena o home staging– de la vivienda, publicaciones en las redes sociales y en el sitio web, y proceso de seguimiento de los interesados, entre otras.

Si la inmobiliaria consultada no presenta un plan de marketing ultradetallado, y en cambio solo promete publicar y esperar, significa que no está centrada en vender sino en acumular propiedades en su cartera.



## ¿Por qué hay que preguntar?

¿Por qué preguntar? Por varios motivos, todos muy poderosos y racionales. Primero: porque es un derecho de quien va a vender conocer cómo trabaja la inmobiliaria a la que se confiará el que es, posiblemente, su bien material más valioso. El que más tiempo le tomó adquirir. El que se llevó muchos años de trabajo, esfuerzos, renunciamentos.

En segundo lugar, porque las mejores decisiones son las que se toman con amplia información a mano. Lo contrario es decidir a ciegas. Sin ver el camino. Dejando en manos de la suerte el destino.

Tercero: esas 3 preguntas permiten que el vendedor se haga una idea instantánea de qué tipo de inmobiliaria está frente a él.



## **¿Todas las inmobiliarias responden las 3 preguntas?**

No, no todas las inmobiliarias están dispuestas a responder esas cuestiones. E incluso algunas de ellas, quizás, pueden cuestionar las preguntas u ofenderse.

No hay que dejarse llevar por la situación y sí mantenerse firme con respecto a las preguntas. Ellas son un aliado del vendedor, no un ataque a la empresa inmobiliaria.

No se trata de preguntas personales ni íntimas. Son detalles vitales que quien desea mudarse precisa imperiosamente conocer.