¿Por qué una persona no puede ser asesora de sí misma a la hora de vender o comprar una propiedad

En el complejo mundo de las transacciones inmobiliarias, algunas personas piensan que son capaces de manejar por sí mismas la compra o la venta de una propiedad.

Aunque esta idea puede parecer atractiva para ahorrar costos, la realidad es que actuar uno mismo como su propio asesor inmobiliario implica graves riesgos y limitaciones.

¿Estás por vender tu vivienda o vas a comprar tu primer departamento, casa o PH? ¿Pensaste en ocuparte vos mismo de esa tarea? Acá vas a encontrar los motivos por los que no te conviene hacerlo sin la guía de una inmobiliaria.

Falta de objetividad en la valoración del inmueble

Uno de los primeros obstáculos al actuar como asesor propio es la imposibilidad de hacer una valoración objetiva del inmueble.

Quienes van a vender su propiedad suelen sobrevalorarla debido al apego emocional. Eso afecta el precio final y prolonga innecesariamente el tiempo en el mercado. Por otro lado, al comprar, la falta de conocimiento profundo del sector y la tendencia a dejarse deslumbrarse por una propiedad de calidad lleva a pagar de más.

Una inmobiliaria profesional cuenta con herramientas,

experiencia y acceso a datos de mercado actualizados que le permiten fijar un precio justo. Y además, competitivo. Esto es clave para una transacción exitosa y eficiente.



Desconocimiento del proceso legal y burocrático

Las operaciones inmobiliarias incluyen trámites legales como revisiones en los registros de la propiedad inmueble, preparación y revisión de escrituras, y cumplimiento de obligaciones fiscales, entre otros.

Un error en cualquiera de estos aspectos genera –sin dudas– problemas legales, pérdidas económicas o, incluso, la invalidez de la operación.

Las personas que venden o compran sin asesoramiento carecen, en general, del conocimiento técnico para gestionar correctamente estas etapas. En cambio, una inmobiliaria aporta

seguridad jurídica y garantiza que la operación cumpla con la legislación vigente, reduciendo considerablemente riesgos y sorpresas desagradables.

Escasas habilidades de negociación

La compra o la venta de una propiedad no solo es una operación financiera, sino también un proceso de negociación que requiere habilidad, estrategia, conocimiento del mercado.

La inmobiliaria representa los intereses del cliente, maneja múltiples ofertas, evalúa las condiciones, y sabe cuándo y cómo negociar para obtener el mejor resultado posible. Quienes intentan vender o comprar sin asesoría generalmente tienen limitaciones en estas habilidades. Eso se traduce en pérdidas económicas o en acuerdos poco favorables.



Pérdida de tiempo y recursos

Gestionar todo el proceso inmobiliario por cuenta propia es una tarea que demanda una cantidad considerable de tiempo, esfuerzo y recursos. Eso va desde la difusión del inmueble hasta la coordinación de visitas y trámites.

Las inmobiliarias tienen las herramientas, contactos y experiencia para agilizar todos estos procesos, logrando no solo mejores condiciones sino también mayor rapidez en la operación. Además, poseen acceso a plataformas y redes inmobiliarias que amplían la exposición de la propiedad a potenciales compradores y a listados de interesados de inmobiliarias colegas.

Posibilidad de cometer errores y caer en riesgos financieros

Vender o comprar sin asesor conlleva una alta probabilidad de cometer errores comunes como no tener toda la documentación en regla, desconocer las obligaciones fiscales asociadas, realizar una mala tasación o firmar contratos con cláusulas leoninas. Estos errores acarrean sanciones, penalizaciones o pérdida del patrimonio.

Una inmobiliaria con trayectoria minimiza riesgos financieros y permite planificar impuestos y obligaciones, asegurando una operación sólida, rentable.



Falta de conocimientos multidisciplinarios

Los integrantes de las inmobiliarias con trayectoria probada combinan conocimientos de marketing, ventas, home staging, comunicación, psicología del cliente, derecho, contabilidad. Ello resulta fundamental para una gestión integral de la operación.

En cambio, para un particular, adquirir o dominar todos esos temas a fin de asesorarse a sí mismo es poco realista. Sobre todo, cuando se consideran los detalles específicos que pueden variar según la ubicación del inmueble, las normativas municipales y las condiciones del mercado.

El profesional inmobiliario está entrenado para anticipar problemas y ofrecer soluciones efectivas que garantizan la fluidez del proceso. Por otra parte, es una persona que se capacita de manera continua ya que el mundo del real state,

como todo mercado, es cambiante.