¿Inciden las estaciones en la venta de una casa?

¿Planeás mudarte pero te frena el clima? ¿Pensás que hay una estación del año mejor que otra para lograr vender tu casa?

En general, las estaciones cálidas suelen ser mejores para vender una propiedad que las frías. Pero esto no ocurre por algún extraño tema mágico asociado al calendario.

Lo que sucede es que entre septiembre y abril, aproximadamente, hay una mayor actividad en los compradores, es más sencillo hacer visitas y concretar la mudanza, y más posibilidad de presentar de manera atrayente una propiedad. Pero, atención, que los meses fríos también tienen sus ventajas.

Por qué conviene vender en los meses cálidos

Cuando sube la temperatura, las casas suelen mostrar mejor su potencial. La luz natural le da más fuerza a las fotos que se mostrarán en las redes y los sitios, los jardines y los patios lucen más, y muchos compradores se entusiasman al visitar propiedades en condiciones agradables. Eso no significa que el invierno sea malo.

Por qué conviene vender en los meses fríos

En los meses fríos, de mayo a agosto aproximadamente, suele haber menos unidades puestas a la venta. Y por eso mismo, una propiedad bien presentada se destaca con facilidad.

En otras palabras: el clima cálido puede llevar más público a una casa, departamento o PH ofrecido al mercado, pero el frío deja a la vivienda más visible si hay pocas unidades disponibles.

Visibilidad, comodidad, percepción

Las estaciones influyen sobre todo en tres cosas: visibilidad, comodidad y percepción. En épocas cálidas, los compradores recorren más propiedades, se animan a hacer visitas largas y valoran mejor los espacios exteriores.

En invierno, en cambio, muchas familias postergan decisiones, hay menos movimiento y las mudanzas resultan menos cómodas.

También cambia la forma en que se mira la casa. Una vivienda con jardín, pileta, galería o balcón-terraza suele ganar protagonismo en primavera y verano, porque el comprador imagina fácilmente el uso cotidiano de esos espacios.

En cambio, una vivienda con buena calefacción, aislamiento térmico de calidad y un interior estético y cuidado defiende mejor su valor en meses fríos. No hay nada más cautivante que visitar una propiedad que tiene encendida la chimenea, o con la calefacción en su justo punto, contrastando con la hostilidad del clima externo. Además, los compradores que siguen buscando en invierno suelen tener mayor intención real de compra, porque no están mirando “por curiosidad” sino por una necesidad concreta.

El factor humano

Esas características climáticas a veces chocan con el factor humano. Algunas familias necesitan que sus hijos estén más cerca del colegio, y por eso decidirán vender cuanto antes. En cambio, un individuo soltero que hace home office quizás prefiera esperar a la primavera para ofrecer su unidad.

Lo que saben las buenas inmobiliarias

Las inmobiliarias profesionales conocen la incidencia del clima y de los requerimientos personales de quienes les ofrecen sus unidades para comercializarlas. A la vez, saben que hay otros los factores a considerar: la tasación y el plan de marketing inmobiliario.

Cuando la tasación es la adecuada, el inmueble va a encontrar una compradora o un adquirente en un tiempo razonable. En cambio, cuando se hace sin estudiar el mercado ni las ventas recientes, o se tiene en cuenta solo lo que sugiere el propietario, la venta se demora demasiado. O no se concreta.

El plan de marketing inmobiliario es la otra “pata” de la mesa. Un buen plan va más allá de mostrar la unidad en las redes sociales. Implica, por ejemplo, incluirla en los portales inmobiliarios como Zonaprop y Argenprop –y todos los

demás que existen–, ofrecerla a una base de datos de potenciales interesados, hacer alianzas con inmobiliarias colegas probadas en su profesionalismo y ética. También, obtener las mejores fotos y videos de la unidad a fin de mostrarla de un modo atrayente, impecable, indiscutible.

Cómo actuamos en Pozzi Inmobiliaria

Cada vez que una persona se acerca a Pozzi Inmobiliaria para solicitarnos que pongamos en venta su vivienda, tomamos en cuenta los aspectos técnicos. Y a eso le sumamos, en todos los casos, los aspectos personales. Por eso siempre le preguntamos a la persona por qué quiere mudarse, para qué, quién está pasándolo mal en la actual propiedad y, sobre todo, cuál es el nuevo estilo de vida que busca.

No te quedes con la duda: escribinos ya mismo, o llamanos y reunámonos de modo remoto o presencial con la intención de que nos hagas todas las preguntas que quieras. Estamos para

responderlas sin ningún compromiso para vos.