Los errores al vender y comprar una propiedad

Muchas gracias a *Diario Ámbito* por consultarme sobre los errores al vender y comprar. Aquí compartimos la nota de Leandro Ferreyra con mi opinión y la de otros colegas.

Los errores que no hay que cometer a la hora de vender (y comprar) una propiedad. En el contexto actual, existe sobre oferta de propiedades en venta y muy poca demanda (o en todo caso una demanda contenida). Por lo tanto, a la hora de encarar una operación inmobiliaria, un –mínimo- error se puede pagar caro.

El ladrillo es, junto con el dólar, una de las inversiones más tradicionales para los argentinos. Una de las formas más seguras de salvaguardar los ahorros, basada, fundamentalmente, en el criterio de preservar el valor de ese capital.

Sin embargo, **el mercado de compra-venta de propiedades viene resentido los últimos años y la pandemia profundizó la crisis. Según los especialistas, se multiplicó por cuatro el total de unidades ofertadas en comparación con el mismo período del año pasado.**

Antes de la pandemia, el mercado ostentaba el triste récord del volumen de ventas más bajos de los últimos tiempos inscriptas por los escribanos y el Registro de la Propiedad. **Según el Colegio de Escribanos de la Capital, el último registro pre Covid-19 (en febrero), arrojó un promedio de apenas 1 escritura por cada 6 matriculados de los 8.000 que pertenecen a Cucicba.**

Hoy, en el contexto actual, existe sobre oferta y muy poca demanda (o en todo caso una demanda contenida). Por lo tanto, **a la hora de encarar una operación inmobiliaria, un**

–mínimo- error se puede pagar caro.



Una buena estrategia es clave a la hora de vender hoy una propiedad.

No crearse falsas expectativas

Para **Fernando Pozzi**, socio gerente en Pozzi Inmobiliaria, en el Partido de Tigre, **“el principal error del propietario es no asesorarse correctamente antes de decidir la venta y crearse falsas expectativas** sobre el valor de su inmueble simplemente porque le pasaron una tasación sobrevaluada y sin fundamentos”.

> *Según Pozzi, “lamentablemente hay muchas inmobiliarias que basan sus informes en lo que ‘otros’ piden. En los portales vemos inmuebles con valores súper inflados como ‘recientemente publicados’ pero que están a la venta hace meses, incluso años,* ***cuando el dólar cotizaba a $20, $40 y/o $60****”.*

Uno de los grandes inconvenientes que hay hoy en el mercado es que **no existen valores de referencia**.

> ***"Nunca estuvieron tan separadas las brechas entre lo que el propietario pide y lo que el comprador está dispuesto a pagar.*** *La desinformación es tal y sólo consigue confundir aún más al cliente", afirma Pozzi.*

Para **Diego Lo Nigro**, CEO y Co-Founder de TGR Gestión Inmobiliaria, para comprar hoy hay que mapear bien el mercado: "no hay que quedarse con las primeras 5 propiedades que fui a ver" y en el caso de la venta, los errores más comunes son:

- Volcar en el precio de lista (publicación) el valor emocional
- Quedarse con la inmobiliaria que más alto tasó la propiedad
- No pedirle a la inmobiliaria un plan de marketing ni conocer la estrategia para vender esa propiedad (no todas se venden haciendo lo mismo). No es lo mismo vender un PH a reciclar que un piso en Las Cañitas, demandan distintas acciones de parte del inmobiliario.

"Otro gran error es contratar a dos o más inmobiliarias. Hoy más que nunca es fundamental tener la exclusividad", opina Lo Nigro.

Respecto a este punto, **muchas inmobiliarias trabajan con un formato de "exclusividad compartida".** Esto es, si bien una inmobiliaria tiene la exclusividad, comparte el 50% con otros colegas. En otras palabras, la operadora principal canaliza a la demanda que llega por esa unidad, ya sea de manera directa o a través de otro colega. "Lo importante no es cobrar el honorario, sino ayudar a resolver el problema al cliente que confió en mí", advierte Lo Nigro.



No hay tiempo. El mercado está saturado y las inmobiliarias necesitan ser muy estrategas para vender una propiedad.

Otros errores que deben evitarse al momento de comprar una propiedad son:

- Perder tiempo visitando propiedades que no respondan a las necesidades o pretensiones propias.
- No tener la suficiente información sobre el inmueble.
- Subestimar el soporte tecnológico, que hoy es un gran aliado. A través de los planos 3D y de los tours virtuales 360, la tecnología contribuye a que, en el momento de visitar una propiedad, la persona interesada cuente con toda la información necesaria y conozca los detalles más relevantes de esa propiedad.
- No contar con el asesoramiento de especialistas (un arquitecto de confianza, un abogado que supervise los trámites correspondientes, etc.).

Leer la nota completa desde el portal de **Ámbito**.

ámbito

Los errores que no hay que cometer a la hora de vender (y comprar) una propiedad

NEGOCIOS 19 Septiembre 2020

En el contexto actual, existe sobre oferta de propiedades en venta y muy poca demanda (o en todo caso una demanda contenida). Por lo tanto, a la hora de encarar una operación inmobiliaria, un –mínimo- error se puede pagar caro.

Para **Fernando Pozzi**, socio gerente en Pozzi Inmobiliaria, en el Partido de Tigre, **"el principal error del propietario es no asesorarse correctamente antes de decidir la venta y crearse falsas expectativas** sobre el valor de su inmueble simplemente porque le pasaron una tasación sobrevaluada y sin fundamentos".

