

# Las visitas a una propiedad en venta

Cuando se pone en venta una casa o un departamento con el asesoramiento de un corredor inmobiliario profesional, un tema vital es el de la disponibilidad para recibir a la futura compradora, al potencial interesado.

Aquí te contamos algunos trucos para que ese aspecto juegue a tu favor.



## El “match”

Una propiedad puesta en venta es un bien valioso que necesita encontrar su comprador. O “su pareja” como dicen algunos expertos: es decir, un futuro adquirente que haga un “match” con ese inmueble.

Si bien esto es incontrolable, existen variables que el corredor inmobiliario puede controlar.

Las variables son el plan de marketing, las imágenes –fotos y video– que se tomen para difundir el inmueble, las descripciones detalladas y que destacan los puntos relevantes, las publicaciones en los sitios adecuados, la tasación hecha a partir de datos razonables, y los días y horarios de visita.

Cuanto más complicado sea visitar esa casa o departamento, más dificultoso será hallar un comprador.



### **Poco abiertos**

En algunos hogares, por los horarios de los chicos, el teletrabajo, la presencia de adultos mayores enfermos y muchos otros motivos, los propietarios son poco abiertos a las visitas.

Esa escasa disponibilidad es preciso que se modifique para acelerar la venta, a fin de evitar la frustración de tener una propiedad demasiado tiempo en el mercado. Y, también, para anular la desilusión que provoca el no cumplir los planes que siguen a la venta.

En general, un comprador puede aguardar hasta 48 o 72 horas para ver la propiedad. Luego de ese plazo, seguramente perderá interés. O peor aún: tal vez surja otra propiedad que le llame la atención y se decida por ella.

Por eso, como dice la canción, “El show debe continuar” o “The Show Must Go On”.

Al poner en venta una propiedad, se la debe colocar en un “escenario” imaginario.

Un escenario donde las funciones ocurren todos los días.

Para ello, hay que ordenarla, asearla a fondo, quitarle el exceso de objetos de decoración o de muebles, eliminar el olor que producen algunas mascotas, quizás pintar algunas paredes o techos, o cambiar una abertura.



## **Vender un inmueble**

La casa precisa mostrarse en todo su esplendor. ¿Para qué? Para cuando lleguen las visitas.

Y a esas visitas hay que estar dispuestos a recibirlas en -casi- cualquier momento.

De lo contrario, todos los esfuerzos previos no habrán servido de nada.

En resumen: poner en venta un inmueble, implica no pensar que es un sacrificio sino una posibilidad de mostrar lo interesante que es a un buen número de personas.