

La persona, las emociones y la venta de un inmueble

El biólogo Humberto Maturana afirma: “No es cierto que los seres humanos somos seres racionales por excelencia. Somos, como mamíferos, seres emocionales que usamos la razón para justificar u ocultar las emociones en las cuales se dan nuestras acciones”.

Esto sirve para comprender que la persona, al vender una casa o un departamento, se va a encontrar con muchas emociones que le saldrán al paso.

Aquí te contamos cómo administrarlas, ya que no se las puede tapar ni negar.



Las etapas de una operación inmobiliaria

En la venta de un inmueble existen cinco etapas: la decisión de vender, el acuerdo sobre la tasación, la publicación y la visita de los interesados, la negociación y, por último, la firma de la escritura.

En cada una de ellas se disparan emociones. Es algo natural. Al inicio, el miedo es la emoción que surge más a menudo. Al final de la operación, aparece la alegría.



Con la asesoría del corredor inmobiliario

Pero volviendo al miedo, hay que entender que esa emoción surge de un desbalanceo entre lo que uno siente y los recursos con los que cuenta para enfrentarlo.

¿Y qué hacer entonces? Incrementar los recursos. En el mercado

inmobiliario, el recurso central es un profesional, un corredor con trayectoria que brinde certezas.

No un adivino o un vendedor de ilusiones, sino alguien con años de experiencia. Tampoco un familiar o un amigo con buenas intenciones.

El corredor otorga una sensación de tranquilidad porque se pone en los zapatos de la persona vendedora y porque lleva tiempo en el rubro.

El corredor inmobiliario ayuda a la vendedora de la casa y al vendedor del departamento a ahuyentar el miedo causado por el desconocimiento.

Primero, sondeará si realmente quiere vender, porque eso no siempre el propietario lo tiene claro.

En segundo lugar, le mostrará cuál es el mejor precio para que la operación se concrete en un tiempo razonable. Y en este punto es vital comprender que el precio no lo pone el dueño sino el mercado.

Porque de nada sirve fijar un valor que agrade al vendedor si después ese valor no es del agrado de los compradores. En otras palabras: si después nadie visita el inmueble porque la cotización fijada es irreal.



La impaciencia en la venta

En tercer lugar, en la etapa de la publicación de la propiedad y de la recepción de personas que quieren conocerla, se produce una cierta impaciencia. Aquí, de nuevo, está el corredor inmobiliario para colaborar emocionalmente con el vendedor.

Lo mismo ocurre en la cuarta etapa, cuando la negociación necesita del saber hacer de alguien que conoce el rubro inmobiliario a fondo.

Finalmente, llega la escritura y la alegría. Este sentimiento hacia el que se dirige toda persona.

La alegría no se administra, simplemente se la disfruta. Pero eso solo ocurre si se es consciente y se la valora. En resumen, pasa como con las demás emociones: hay que transitarla.

Toda emoción trae un mensaje que es preciso interpretar y se necesita de alguien externo para colaborar con el vendedor a fin de aprender de cada una. Y tomar decisiones acertadas.