

# “Quiero vender mi casa” versus “Tengo que vender mi casa”

A veces, el propietario de un departamento o la dueña de una casa, se plantean venderla.

Y el corredor inmobiliario que los visita para asesorarlos se encuentra con esta duda: ¿la quieren vender o la tienen que vender?

Si este es tu caso, aquí te damos algunas pistas para diferenciar una opción de la otra.



## Vender una propiedad porque es lo que se desea

En la venta de un inmueble, como en casi todo en la vida, lo ideal es hacer las cosas por propia voluntad.

En cambio, realizar algo a la fuerza no resulta positivo. Ni desde lo emocional ni desde lo económico.

Un ejemplo en el ámbito inmobiliario: un matrimonio vive en una casa con 6 cuartos. Tiene una familia numerosa y, en un momento, los 5 hijos se independizan y se mudan.

¿Es esa la hora de encontrar una propiedad más adecuada? ¿Tienen que vender o va a elegir vender? No hay que hablar de “achicarse” sino de adaptarse a esa nueva situación.

¿O tal vez los propietarios no se deciden porque hay muchos sentimientos “viviendo” entre las paredes de casa? ¿Tienen un fuerte apego? Pero, claro, la realidad se impone.



## La propiedad y las facturas

Las facturas de los impuestos siguen llegando. Las facturas de los servicios van aumentando aunque se consuma menos gas, electricidad, agua. O quizás el barrio empieza a perder valor.

Llega un momento en que el matrimonio propietario “tiene” que vender porque, simplemente, gasta más de lo que gana o consume todo lo que ingresa –mes a mes– en mantener la casa.

Quizás esas personas, con muy buen criterio, pensaron: “No vamos a vender la casa porque cuando tengamos nietos nos encantará que vengan, se queden a dormir y cada uno tenga su cuarto”. Es un pensamiento lógico, bello, indiscutible. Solo que, hasta que eso ocurra, pueden pasar años.

Un proverbio chino dice: “El mejor momento para plantar un árbol fue hace veinte años. El segundo mejor momento es ahora”.

Esto tiene que ver con una pregunta que expresan los que desean vender una propiedad inmueble: “¿Será un buen momento?”.

Para quien está decidido a llevar a cabo una acción, siempre es buena la ocasión. Para quien duda, nunca lo es.



# El corredor inmobiliario como asesor

¿Cómo puede ayudar el corredor inmobiliario al futuro vendedor para ver si es ese un momento óptimo, si “tiene” que vender o puede elegir vender?

Es sencillo: mostrándole que el mercado inmobiliario –como el mercado automotor, el mercado de la alimentación y muchos otros–, está en constante movimiento.

Y que se puede analizar con objetividad lo bueno y lo malo de vender en el presente, y qué tendría de bueno y de malo postergar ese paso.

Sin dudas, un corredor está mucho más preparado para ese análisis que un amigo o un familiar –con buena voluntad–. ¿Por qué? Porque ha hecho una carrera sobre la especialidad, tiene años de experiencia, lleva adelante una empresa dedicada a ello y se actualiza de modo constante.