

Cómo elegir una inmobiliaria para vender tu propiedad

Seleccionar una inmobiliaria o a su titular, el corredor inmobiliario, es una tarea que no puede dejarse librada al azar.

Resulta imperioso ser prudente –no temeroso– e investigar a fondo.

El filósofo Baltasar Gracías dice: “Es cordura provechosa ahorrarse disgustos. La prudencia evita muchos».

Por más que te hayan recomendado uno corredor en particular, siempre es bueno tener en cuenta ciertos puntos antes de decidir.

Aquí te detallamos cuáles son.



La trayectoria

La experiencia con la que cuenta un corredor inmobiliario garantiza que es alguien que conoce el mercado y sus particularidades.

Eso va a evitarle problemas al vendedor y hará que la casa o departamento ofrecidos sean comprados en un tiempo razonable.

Eso conlleva, también, realizar una tasación realista: el valor por el cual un inmueble se convierte en deseable.

Se trata de un valor que le interesará a la futura adquirente, al futuro comprador. No un valor que le entusiasma solo a la parte vendedora.

Un segundo punto es la calidad de las propiedades que tiene en su cartera el corredor inmobiliario.

Si las calidades son muy disímiles, puede tratarse de un profesional que capta todo tipo de inmueble a través de tasaciones demasiado altas.

Esas tasaciones son útiles para contar con más unidades, pero para el propietario solo significarán tiempos larguísimos de espera, escasas visitas y consultas, desilusiones, marchas y contramarchas y cambios constantes, a la baja, en el precio.



Un sitio web moderno

La imagen tiene que ver con el profesionalismo de la inmobiliaria. Un website claro, fácil de navegar, y con abundantes imágenes, videos y recorridos virtuales de cada inmueble, significa que el corredor se preocupa por ayudar de verdad al propietario a concretar su venta.

Es decir: importa tanto la esencia como la presencia.

Si además el sitio tiene un blog con trucos para que quien posee un inmueble lo pueda vender más rápido, mejor.

¿Y las referencias? Es bueno recorrer la zona donde se halla la inmobiliaria y preguntar a los vecinos. Ellos van a dar datos objetivos.

Junto con esto, es aconsejable pedirle al mismo corredor los datos de tres clientes para consultarles de modo directo cuál fue su experiencia.

Una tercera opción es buscar referencias en Google, aunque habrá que tomar esto con pinzas: las anónimas carecen de validez.



El número de matrícula

Otro ítem a sopesar: la inmobiliaria o su titular deben exhibir su pertenencia a la entidad que garantiza su accionar. Por ejemplo, el Colegio de Martilleros y Corredores Públicos de San Isidro –CMCPSI– y toda otra institución de ese tipo.

Esa clase de organización controla el buen trabajo de sus asociados, y protege al vendedor y al comprador de maniobras impropias que pudieran perjudicarlos.

Además, impone un código de ética que todos los miembros deben observar.

Finalmente, un tema crucial es el del número de matrícula.

Como sucede con todas las profesiones colegiadas –abogacía, escribanía, ingeniería, medicina–, el corredor inmobiliario debe contar con un número de matrícula y citarlo en su sitio web, local, tarjeta personal.

Ese número indica que ha realizado los correspondientes estudios y que está habilitado para ejercer la profesión.

Por último, no hay que dejar de mencionar el tema del trabajo que implica ser corredor inmobiliario.

Requiere un conocimiento amplio, habilidad, "cintura" y un profundo respeto por el cliente.

Vender un inmueble no es algo que puede hacer cualquier persona sin correr riesgos graves.

La labor del corredor es vital para brindarle seguridad al vendedor. Por algo existen las inmobiliarias y siguen existiendo a pesar de haber otras opciones –que podrían parecer mejores a simple vista–.