

Los buenos propietarios venden más rápido

En el mercado inmobiliario se suele decir que para vender rápido se necesita no solo un buen inmueble y un buen corredor, sino también un buen propietario.

¿Qué es un buen propietario de un departamento o una buena propietaria de una casa? ¿Es algo innato o se puede llegar a serlo?

En estas líneas te damos algunas claves que te van a resultar útiles tanto si estás en la etapa de tasar tu unidad y buscar un corredor para ofrecerla a los potenciales compradores, como si te encontrás con tu propiedad ya puesta a la venta.



Aspectos positivos

Lo de “buen propietario” es un concepto muy específico. No se refiere a la bondad de la persona o a su espíritu altruista o solidario, si bien todos esos aspectos son positivos.

Hablando puntualmente de inmuebles, un buen propietario es alguien realista. Alguien que conoce la actualidad económica, que está motivado y que sabe que el precio de una propiedad no lo pone él o su corredor, sino el mercado.

El buen propietario no usa expresiones como: “No tengo ningún apuro en vender” o “Si no me dan lo que pido, puedo esperar”. Los dos, aunque respetables, son planteos que no suelen conducir a ninguna parte.

En cambio, el buen propietario es alguien que no quiere aburrirse esperando, y que sabe que necesita recibir consultas y visitas de interesados en conocer lo que él ofrece.

También es una persona con metas claras: busca mudarse en un tiempo razonable por varios motivos.

Tal vez desea “agrandarse” porque está por nacer un hijo, o “achicarse” porque los hijos han crecido y se independizaron.

Quizás simplemente quiere cambiar de barrio o prefiere estar en uno que no implique largos traslados hasta su lugar de trabajo.

O es alguien que paga unas expensas demasiado altas y no está dispuesto a seguir con esa carga mensual.

Otra situación que se da es la de la persona que está construyendo la casa de sus sueños –que ella misma diseñó– y ya no va a esperar más para mudarse allí.

Como se ve, el buen propietario es una persona de acción. Que sabe que todo proyecto, si no tiene un plazo definido, es solo

una etérea ilusión.



Un buen corredor inmobiliario

¿Y se aprende a ser buen propietario? Claro que sí. No es un don ni implica hacer un curso.

El buen propietario es quien que se informa a fondo, o que pasó por la experiencia de la venta con una actitud que no lo llevó a nada y ahora entiende que debe cambiar.

Por otro lado, es común que el buen propietario busque un buen corredor inmobiliario.

Un buen corredor inmobiliario se caracteriza por actuar con un estilo estratégico. Esto implica analizar las propiedades de la zona, conocer las tendencias, idear un plan de marketing, proveer recursos tácticos –como ideas para el home staging,

una serie de trucos que tienen el objetivo de hacer que el departamento o la casa luzcan diáfanos, ordenados, impecables-
.

Sobre todo, un buen corredor inmobiliario es alguien que no le pregunta al propietario cuál fue la tasación más elevada que recibió con el fin de superarla, como si fuera una subasta.

La tasación surge de una combinación de factores, que requiere un tiempo de análisis y no se expresa en la primera visita a la unidad.

Otro dato clave: un buen corredor tiene un sitio web prolijo, claro, moderno. Con una equilibrada variedad de propiedades de calidad homogénea. Y que en ese mismo sitio exhibe su número de matrícula profesional oficial, que lo habilita para actuar como corredor.



El desafío

De modo que ahora el desafío está en manos del propietario. Al conocer todos estos factores, puede tomar la decisión de convertirse en un cabal y completo buen propietario.

No se trata de recibir una “iluminación” sino de comenzar a actuar como esos amigos o esos familiares que se ganan la admiración de todos porque se ponen metas y las llevan a cabo -en lugar de plantearse ilusiones y esperar a que algún día lejano e impreciso, quizás, se hagan realidad-.

Por todo eso, el buen propietario vende más rápido y está listo, así, para ir hacia la segunda etapa.