

Perder dinero por una tasación equivocada

¿Realmente se puede perder dinero por una tasación mal hecha por parte de un corredor inmobiliario? La respuesta es “¡sí!” y aquí te contamos el porqué.



Capital reducido

Si la tasación no es la que corresponde a lo que el mercado –esto es: los potenciales compradores– está dispuesto a pagar, es posible que la propietaria de la casa o el dueño del departamento vean reducido su capital.

¿Cómo ocurre eso? Un ejemplo: el titular de un inmueble decide venderlo. Y para ello, convoca a tres corredores inmobiliarios

y les pide una tasación.

Los tres, sin demora y sin estudiar el caso con detenimiento, le ofrecen una suma determinada.

El titular, ilusionado con el valor más alto, le encarga al corredor que hizo la tasación mayor la tarea de vender su bien.

El tiempo comienza a correr y no solo no hay visitas: ni siquiera hay consultas. Entonces, empieza el mal humor y la impaciencia en el propietario, que siente que no puede concretar su plan de mudarse.

Tal vez lo quiere hacer por el alto valor de las expensas que paga, o porque busca una propiedad de más metros cuadrados, o lejos de la ciudad, o con un amplio jardín o con un balcón de generosas dimensiones. O tal vez prefiere pasar a un PH.

Cualquiera fuera el motivo, esa persona tiene un plan que no se está cumpliendo. Y aunque argumenta que “no tiene ningún apuro”, la realidad se impone.

¿Qué sucedió luego? Que el valor de tasación había sido demasiado alto y en un mercado inmobiliario como el actual, que lleva más de 36 meses con precios a la baja, la unidad terminó valiendo menos.

A modo de ilustración, aquello que en su momento podría haberse cotizado en 100 y por lo el propietario decidió pedir 140, ahora tiene un precio de 80 o quizás menos.



¿Cómo se puede evitar la trampa de la tasación equivocada?

El primer camino es elegir un corredor inmobiliario con trayectoria. Que tenga un sitio web sencillo y a la vez moderno, y con una armónica combinación de propiedades de calidad.

Un sitio donde cada unidad se muestre con gran detalle, con fotos hechas por un profesional, videos del mismo nivel y recorridos virtuales para sentir –desde una notebook o un teléfono celular– cómo es cada inmueble paso a paso.

A ello hay que sumarle que el corredor exhiba su matrícula profesional: no es un tema menor ya que eso implica que recibió capacitación para ejercer su trabajo, y que está controlado por un colegio profesional que vela por la ética.

Otro punto al que hay que prestarle atención es la velocidad

para informar la tasación. La tasación no es una suma que se dice en 5 minutos.

Exige un estudio a fondo del mercado inmobiliario, de la zona, de los valores de las propiedades cercanas, del estado material de la propiedad, de sus metros cuadrados y de su distribución. Y, sobre todo, de las tendencias que definen hacia dónde van los compradores, qué tipo de unidad es la más deseada, en qué zonas está y con qué comodidades debe contar. De modo que es vital prestarle atención a eso.

Además, todo corredor inmobiliario serio presenta –junto con la tasación– un plan de marketing.

En el presente, vender una propiedad no es solo poner un cartel en el frente. Es mucho más que eso.

Implica definir en qué portales inmobiliarios se colocará la propiedad ofrecida; qué tipo de fotos, videos y recorridos virtuales se subirán al sitio del corredor; qué clase de texto se empleará para destacar las virtudes de la casa o del departamento de modo de anticiparse a las preguntas del comprador.

También, un corredor inmobiliario ofrecerá colocar la unidad en sus redes sociales, que son un espacio central para aumentar el alcance.

Además, propondrá acciones de home staging. El home staging es la suma de pequeñas tareas para conseguir que la propiedad luzca atractiva, ordenada, pulcra. Y no solo para el momento de la visita del fotógrafo y videasta, sino también durante la visita de los potenciales adquirentes.



La tasación exacta

En resumen: una tasación bien hecha le asegura al propietario que el valor dado es el que mercado está dispuesto a pagar, y por lo tanto que podrá concretar la venta sin estar sujeto a las variaciones que le harían perder dinero.