

Una mejora que quizás nadie valora al comprar una propiedad

Al vender una propiedad, algunas personas piensan que una mejora que introdujeron en ella debería sumarse al valor que se pedirá por el inmueble. Aquí te contamos si esa idea es viable o no.



Ganas de disfrutar

Un ejemplo sirve para ilustrar esta situación. El dueño de una casa en un barrio residencial, decide instalar un entrepiso con dos objetivos: crear un play o family room, para ver televisión y, al lado, hacer un dormitorio con un baño en suite para su hija de 5 años.

Lleva cabo ese agregado a la propiedad –con el auxilio de un arquitecto– y el resultado es impecable.

El play room luce ordenado y realmente dan ganas de disfrutar de los sillones y el sofá para mirar una serie o una película, o encontrar algo fuera de lo común en YouTube.

Al lado y separado por una puerta, está el nuevo dormitorio. Su techo inclinado –de madera barnizada- le da un toque especial y hace que esa habitación tenga un aspecto deslumbrante. Además del baño, hay un closet que ayuda a tener la ropa en orden. Sin dudas, es el cuarto con el que toda niña soñaría.



Buen criterio

¿Cuánto costaron esos metros cuadrados añadidos a la propiedad? Podría ser, por caso, que su costo total fue de 100. Ello incluye el proyecto, la ejecución, los materiales, lo muebles.

No es poco dinero. Realmente, se trata de una suma alta porque todo fue hecho a lo grande, con elementos de primera calidad.

El dueño de la propiedad está orgulloso de ese logro. Y piensa, con buen criterio, que esos 100 se deben sumar a los 1000 que va pedir por su propiedad ahora que decidió venderla. Es decir: va a pedir 1100 por ella. Parece un razonamiento lógico.



Tal vez

Sin embargo, pueden suceder muchas cosas a partir de esa idea. Los interesados que visitan la propiedad en venta tal vez no valoran ese magnífico entrepiso. O quizás no les gusta ese añadido, que le quita espacio superior al living.

Tal vez no buscan tener una habitación de ese tipo para su hijo adolescente. O, algo que no confesarán nunca, les parece que es de un mal gusto increíble.

¿Y entonces? ¿Está bien o no sumarle el valor del entrepiso al valor de venta de la casa? La respuesta la dará un corredor inmobiliario al efectuar una tasación profesional.

La tasación profesional toma en cuenta una enorme cantidad de factores. Por un lado, la propiedad en sí. Su antigüedad, su mantenimiento, los metros cuadrados totales y los aprovechables, la distribución del espacio y de las habitaciones, la existencia o no de un garaje.

Por otro lado, se sopesan los impuestos, su monto mensual y las eventuales deudas acumuladas.

Además, el corredor considera los aspectos legales que pueden entorpecer la venta: si hay un juicio sucesorio en curso, un embargo, una multiplicidad de titulares, un juicio por divorcio o una escritura irregular.

Sumado a ello, el corredor va a valorar el barrio, su estilo, su cercanía a avenidas y medios de transporte –como trenes, subterráneos y colectivos–. Son factores muy determinantes.

Y hay más: el corredor mira si la propiedad luce bien. Si está ordenada y da idea de pulcritud, o si por el contrario presenta una acumulación de muebles, cuadros y otras cosas que generan una sensación de agobio.

Finalmente, un tema crucial es si los propietarios realmente quieren vender, o si sufren algún tipo de apego, o expresan la paralizante frase: “No tenemos ningún apuro”. Ella, por lo general, hace que la venta termine en la nada porque lo que se espera es el “candidato ideal”, que justamente por ser “ideal” no existe o existe solo en el mundo de las ideas.

Más allá de esos factores, el corredor toma en consideración cuál es el “precio de mercado”. Esto es: el precio que los compradores están dispuestos a pagar en ese preciso momento. Ello incide directamente en la tasación.

En resumen: el valor de un nuevo y magnífico entrepiso, lo mismo que una nueva piscina calefaccionada o un flamante quincho con un horno de barro, no debería ser sumado a la tasación final.

Saber eso ayuda a tener expectativas realistas y a lograr que la propiedad que se busca vender, se venda. Y no quede en el limbo de las propiedades invendibles.