

El compromiso de servicios del corredor inmobiliario al vender una casa

Poner en venta una propiedad es un paso importante para toda persona.

Implica dejar atrás recuerdos y pensar hacia adelante en una nueva casa o un nuevo departamento, buscando que la inversión sea positiva. También, que ese flamante estilo de vida supere al anterior.

No todos los propietarios que tienen en sus planes vender saben que algunos corredores inmobiliarios ofrecen un compromiso de servicios, incluido en el costo de sus honorarios.

Aquí te contamos qué aspectos comprende ese compromiso y por qué te conviene que tu corredor te lo brinde.



Tasación

Una tasación no es un simple “200 metros cuadrados por USD 1500 el metro es igual a USD 300.000”.

La tasación hecha por un corredor profesionales implica un estudio comparativo de mercado, en cuanto a las propiedades vendidas y en venta en la zona. El fin es determinar el precio más conveniente para conseguir comprador en un plazo razonable.

Un corredor inmobiliario siempre va a hacer la tasación de ese modo.

Acompañamiento

El corredor debe acompañar a la dueña de la casa o al propietario del departamento en todas las instancias. Desde la tasación hasta el momento culminante de la escritura.

Ese acompañamiento implica asesorar y asistir a la persona en cuanto a sus dudas y los trámites jurídico-notariales necesarios para concretar la operación de venta.

Asesoramiento sobre la presentación de la propiedad

El corredor inmobiliario tiene que, junto con todo lo anterior, brindar asesoramiento sobre la manera más impactante de presentar la propiedad. Esto, llamado “home staging”, o puesta en escena del inmueble, está relacionado con ordenar, limpiar, armonizar y despejar los ambientes, y reducir el número de elementos a la vista.



Kit de imágenes

El corredor debe encargarse de llevar un fotógrafo y videasta para que prepare las tomas que muestren el interior y el

exterior del inmueble a vender –a fin de armar un kit de imágenes–. También, para que desarrolle el recorrido virtual o RoundMe 360°.

En la actualidad, el 100% de los potenciales compradores miran las imágenes antes de decidirse a acudir, personalmente, a la propiedad en venta.

Raramente las imágenes que tome el propietario de su mismo inmueble van a ser mejores que las realizadas por un experto.

Digitalización de los planos de planta

La digitalización de los planos de planta es otro elemento que ayuda a atraer propietarios, porque genera confianza.

Al corredor inmobiliario le compete ocuparse de esa tarea.

Ficha técnica

Un aspecto vital cuando llega un visitante a conocer la propiedad, es entregarle un documento impreso: la ficha técnica. En ella se detallan los ambientes, las medidas, la tasación y demás precisiones.

La ficha es algo que el interesado guarda mientras realiza su búsqueda y es más accesible que una ficha digital. Esto es algo que sabe bien el corredor.



Honorarios compartidos

Es vital que el corredor inmobiliario esté dispuesto a compartir los honorarios con un colega que le presente un interesado. Esto multiplica las posibilidades de la venta.

Cruzamiento con una base de datos

Otra tarea del corredor inmobiliario consiste en realizar un cruzamiento de la propiedad en venta, con las búsquedas activas que tiene registradas en su base de datos de compradores. Esa base incluye a inversores.

Campañas publicitaria y de marketing digital

Para vender una propiedad es preciso realizar una inversión en campañas publicitarias y de marketing digital. Esa inversión

queda a cargo del corredor inmobiliario.

Por medio de esas técnicas se da a conocer la propiedad con avisos pagos en redes sociales, revistas, programas de radio y portales de inmuebles, con el fin de que la unidad se vea más, a la vez que genere contactos permanentemente.

Sumado a ello, el corredor usará su propio sitio y sus redes con esa meta.

Carteles y ploteados

Los carteles convencionales y los ploteados siguen siendo un arma poderosa a la hora de difundir que una propiedad está en venta.

El corredor inmobiliario tiene, así mismo, la misión de proveer esos elementos.

Acompañamiento a las visitas a la propiedad

El corredor es el encargado de acompañar a quienes desean visitar la propiedad, siguiendo los protocolos de seguridad e higiene necesarios.

Trámites

Otra función del corredor inmobiliario es obtener el estado parcelario –con la intervención de un agrimensor matriculado–; el COTI o Código de Oferta de Transferencia de Inmuebles, por medio de la AFIP; la eventual exención al ITI o Impuesto a la Transferencia de Inmuebles; y la entrega de la documentación, la proforma de gastos y la coordinación continua con la escribanía designada para acelerar el proceso de escrituración.

Feedback permanente e informe mensual

Resulta imprescindible que el corredor brinde un feedback permanente sobre las opiniones de los visitantes –que a menudo se expresan luego de la visita–, y un informe mensual sobre el estado de la venta: las consultas llegadas por medios digitales y otros pormenores. Estos dos temas ayudan al propietario a sentirse animado y le sirven para conocer, de primera mano, qué está haciendo el corredor por su casa o departamento.

Si estás por poner en venta tu inmueble, antes de decidirte por un corredor inmobiliario determinado te servirá consultarle si está dispuesto a ofrecer todos los servicios mencionados dentro de sus honorarios.