

Por qué es crucial vender rápido una vivienda

Todas las personas que desean vender su casa o departamento para comprar otro y mudarse, buscan hacerlo en un tiempo razonable. Razonable no son 2 o 5 años, sino algunos meses.

Aquí te explicamos por qué es importante vender rápido una vivienda.



Ventajas

Vender rápido implica una serie de ventajas para quien va a va ofrecer su casa, dúplex, PH o departamento.

Cada una de esas ventajas tiene un peso propio y son:

1. Cumplir un deseo. Detrás de toda decisión de cambiar de hogar existe un deseo, una fuerza poderosa. Ese deseo puede ser el de ir a otro barrio, sumar metros, contar con un jardín o con un balcón terraza. Cualquiera sea, el deseo constituye una pulsión motivadora. Si el deseo no se cumple, sobreviene la frustración, la inquietud, una cierta tristeza.

2. Cumplir una obligación. A veces, la mudanza se impone por fuerza. No es un opcional. ¿El motivo? Se necesitan más metros cuadrados para alojar al padre de uno de los propietarios, que por su edad ya no puede vivir solo. O para un bebé que nacerá en agosto. O, tal vez, a fin de reducir el dinero dedicado a las expensas, los impuestos, los servicios.

3. Hacer planes. En el cambio de vivienda suele estar asociado a concretar planes. Por ejemplo, tener una pequeña huerta orgánica en un jardín, poder nadar todos los días de verano para mantener la salud, tener más luz natural, o dejar de viajar 180 minutos cada día para llegar al trabajo o la universidad.

4. Dedicarle menos tiempo a la preparación de la propiedad para la visita de los potenciales interesados. Cada vez que el corredor inmobiliario acuerda una visita con una futura adquirente o un potencial comprador del inmueble, sus dueños deben preparar la unidad en cuanto a orden, pulcritud y el resto de los aspectos relativos al home staging o puesta en escena del inmueble. Por ejemplo, hacer café para inundar los ambientes con ese aroma tan invitante. Son pequeñas tareas, sí, pero llevan tiempo y si la propiedad se vende rápido, ya no habrá que dedicarse a ellas.

5. Potenciar la relación con el corredor inmobiliario. Un profesional de esa actividad que toma para la venta una propiedad, concentrará más sus esfuerzos en aquella cuyos propietarios demuestran que realmente quieren vender su casa o departamento. Las personas dubitativas, que esperan meses y meses al "comprador perfecto", raramente logran su meta y,

sumado a ello, desmotivan al corredor.

6. Ponerse a cubierto de eventuales cambios en la economía y en el sector inmobiliario. Muchas veces, la peor decisión es no tomar ninguna decisión. Raramente la inacción produce beneficios. Es cómoda, ciertamente, pero sus resultados son funestos. El propietario decidido a vender rápido queda menos expuesto a los vaivenes del entorno económico o los caprichosos cambios de reglas que los gobiernos imponen al rubro inmobiliario.



Rapidez no es lo mismo que apuro

La rapidez implica varios aspectos:

. Obtener una tasación de un corredor inmobiliario. La mejor tasación no es la más elevada sino la que se hace con un estudio previo del mercado, la propiedad, el barrio y otros factores que solo alguien con experiencia conoce a fondo.

. Tener un valor “de mercado”. Es un precio que las personas en situación de comprar, ven como atractivo. Y algo importante: “atractivo” no es lo mismo que “baratísimo”.

. Saber qué cosas se está dispuesto a negociar con el futuro adquirente y qué cosas no.

En cambio, apuro sería venderle la casa al primer interesado que oferta algo por ella. 0 hacerlo sin tener la escritura en orden. 0 sin haber pensado a qué destinar ese dinero si el bien que se vende no es la vivienda habitual.



¿Cuánto tiempo es “rápido”?

Aunque no se puede establecer un tiempo estándar para la venta de una propiedad, sí puede estimarse en unos 8 o 10 meses en términos generales tomando en cuenta las estadísticas de los portales inmobiliarios.

La persona que está ofreciendo su casa desde hace 4 años no

solo se halla postergando un deseo. También está perjudicando su calidad de vida, porque esos años han sido un tiempo de plena frustración y de sueños incumplidos.

A la vez, la propiedad que se encuentra ofrecida por mucho tiempo es percibida como invendible o “sospechosa”.

Internet permite conocer la cantidad de meses que lleva una propiedad en venta. Por otro lado, aunque esa propiedad solo tuviera como elemento de difusión el clásico cartel en el frente –cosa inusual hoy en día–, sería vista como “rara” por quienes frecuenten el barrio donde se halla y que advierten que el cartel sigue en su lugar por un tiempo demasiado prolongado.