Ubicación: uno de los secretos en la venta de una propiedad

La serie británica “Location, Location, Location” lleva su nombre en relación con el mandamiento del mundo inmobiliario que dice que la ubicación –location– lo es todo a la hora de vender. Y también al comprar una propiedad, tanto si ella va destinada a una vivienda como a un local comercial.

Aquí te contamos algunos datos más al respecto y cómo eso influye en la compra de tu próxima casa o futuro departamento, y la venta de tu actual unidad.

El antiguo dicho

Channel 4 es un canal de la televisión británica que produjo la serie

“Location, Location, Location”, hoy disponible en varias plataformas de streaming. Como su nombre lo indica, se refiere al viejo dicho que afirma que solo hay 3 secretos a tener en cuenta cuando se elige el lugar para comprar una propiedad –o instalar un comercio–: “Ubicación, ubicación y ubicación”.

La serie es protagonizada por Kirstie Allsopp y Phil Spencer, dos expertos en propiedades que ayudan a sus clientes a encontrar el inmueble con el que sueñan. Vale aclarar que las demás personas que aparecen en los diversos capítulos no son actores.

Si dudas, es una especie de reality show. Sin embargo, si se observa cada episodio con detenimiento se encontrarán varias verdades relativas al rubro inmobiliario.

Por eso es vital mirar la serie sin prejuicios y estar abierto

a lo que puede aportar.

¿Es una serie buena o mala? Eso es lo menos importante. Lo central es lo que le brinda en términos de conocimiento a quien piensa en comprar o vender una propiedad.

. Primer aporte: la ubicación es algo central

Nunca va a costar lo mismo –para comprar o vender– un departamento o casa ubicado cerca de avenidas y calles destacadas, de colegios y clínicas, de medios de transporte, y de centros comerciales a cielo abierto o shoppings, que uno que se encuentre lejos de ellos.

Además, si el barrio o la localidad están de moda eso constituye un imán extra para los compradores y ello mejora su cotización.

. Segundo aporte: la ubicación es importante pero no es determinante

El primer aporte no implica que un inmueble que no está cerca de los puntos citados allí, no será fácil de vender. No existen las propiedades invendibles.

En todo momento se producen encuentros entre ese comprador que busca una casa justo en ese barrio, y una propiedad que allí se encuentra a la venta.

Esto indica que quien va a vender en un barrio que quizás no está bien ubicado, o dejó de estar de moda, de todas maneras va a conseguir colocar esa unidad.

¿Cómo se logra eso? Con el asesoramiento de un corredor inmobiliario profesional que lo ayudará en un tema clave: la

tasación.

. Tercer aporte: aunque la ubicación no sea la mejor, se pueden hacer mejoras en la propiedad

Si bien la ubicación de la propiedad es un factor que no podrá cambiarse, sí es posible hacer cambios en otros aspectos:

. Mantenimiento: un jardín con zonas sin pasto o una mancha de humedad cerca de los zócalos en la pared azul del living, son puntos que pueden solucionarse. También, las lámparas o

lamparitas que no funciona, y las canillas. Una propiedad bien mantenida es algo en lo que la potencial compradora o el futuro adquirente fija su atención de inmediato.

. Orden: el orden habla de pulcritud y también de una manera de ser vinculada con el equilibrio, la armonía, la paz. Una casa o un departamento donde el orden está ausente, desamina a todo visitante aunque el valor de venta sea atractivo.

. Claridad: ¿cómo se consigue la claridad? Con el orden y con permitir el ingreso de la luz natural. Por ejemplo, cambiando las cortinas confeccionadas con telas oscuras por otras más livianas, o despejando las plantas presentes en una galería que impiden la entrada de los rayos de sol.

. Mobiliario y adornos: la sobreabundancia de mesas ratonas, portarretratos, mesas auxiliares, cuadros y sillas, también atenta contra la primera impresión que se llevará el interesado en el inmueble. Incluso algunas mesas y sillas pueden estar interrumpiendo el paso de las personas, pero los actuales dueños de la propiedad no lo notan porque se han acostumbrado a ello.

Como se ve, todos estos cambios tienen un costo nulo o muy bajo, y solo se trata de ponerle ganas para llevarlos adelante. También, hay que estar dispuesto a regalar, donar y vender esos elementos que sobran. Además, ellos implicarán mayor trabajo y mayores gastos al realiza la mudanza cuando la propiedad tenga un nuevo dueño.