

“Primero vendo y después compro”: sus ventajas

Numerosas personas propietarias de casas y departamentos que desean mudarse, optan por vender primero su inmueble y luego comprar aquel con el que sueñan.

Esta opción tiene varias ventajas. Aquí te explicamos cuáles son.



2 pasos

La decisión de mudarse a menudo va acompañada de la de vender primero el propio inmueble, y recién entonces buscar otro y adquirirlo.

Es un camino inteligente porque beneficia no solo al vendedor sino también a quien compra.

Para ello, hay que dar dos pasos. Uno: poner en venta el inmueble.

Dos: al aparecer un interesado, firmar una reserva con una cláusula «ad referendum» que condiciona la venta a que el propietario concrete una compra.

Es decir: que el comprador acepta esperar a que el vendedor consiga un nuevo hogar.



Las 2 ventajas

Son fundamentalmente 2 las ventajas de esta modalidad.

La primera: hay una base cierta de la suma de dinero que será producto de la venta. Cuando se sabe con certeza cuánto se obtendrá con la venta, es más sencillo buscar el inmueble al que es posible acceder económicamente.

La segunda ventaja: es sencillo que un comprador acepte. Si la propiedad le interesa, sabe que el vendedor precisa un tiempo para encontrar otra.

También hay una ventaja psicológica: cuando la propietaria de una casa o el dueño de un departamento ya tiene vendida su unidad, elegirá más rápido la nueva ya que no dispone de “todo el tiempo del mundo”.

Algunos individuos creen que la mejor decisión es la que llega luego de esperar mucho. La realidad es que eso a veces funciona como un autoengaño para no decidirse nunca.



Cada una de las etapas

¿Cuáles son las etapas para esta estrategia de “primero compro y después vendo”?

Son 8.

La primera es tener las ideas claras: ¿se buscan más metros cuadrados o abonar menos expensas? ¿Se necesita una casa en un barrio privado o en un country? ¿Una casa o un departamento? Hay que priorizar para no terminar encadenado a una multiplicad de opciones.

La segunda etapa: revisar la documentación. ¿La escritura está en orden? ¿Hay un juicio sucesorio o de divorcio en curso? ¿El bien se halla afectado a una garantía dada a otra persona?

La tercera: conocer cómo fijar el precio de venta. El mejor precio no es el más alto sino aquel que permita la operación en un tiempo razonable. Y nadie como el corredor inmobiliario para determinar el valor ideal.

La cuarta: la decisión de vender. ¿Están todos convencidos de vender? ¿O algún miembro de la familia se opone y recién lo expresa en el último momento? ¿Hay un deseo general de mudarse, de tener más espacio o tal vez menos, de abonar menos impuestos y servicios?

La quinta: planificar los tiempos. ¿En cuántos meses están dispuestos los dueños a mudarse? Si hay chicos en la familia, ¿a qué colegio irían si hay que cambiarlos en medio del año lectivo?

La sexta: la definición del lugar donde se firmará la escritura. Parece algo secundario pero no lo es. Si bien el uso y la costumbre definen que es el comprador quien elige el ámbito para la firma –un banco, una escribanía, una empresa de cajas de seguridad privadas–, eso podría pactarse.

La séptima etapa: cómo manejar el dinero. ¿Se elegirá la forma más segura: una transferencia bancaria? ¿O se prefiere recibir la suma en efectivo? ¿Y si el comprador ofrece criptomonedas?

Y la octava es un tema crucial: manejar las ansiedades. Siempre una operación de compraventa genera nerviosismo, dudas, temores. Es lógico que eso suceda ya que está en juego

un bien de alto valor económico. Y emocional. Aquí nuevamente la presencia y la experiencia de un corredor inmobiliario ayuda a generar certezas, y a lograr buenos acuerdos. Todo esto, para que la operación no sea algo traumático sino un momento de realización personal de cada uno de los que intervienen en ella.

El filósofo estadounidense Ralph Waldo Emerson dice: “Una vez que tomas una decisión, el Universo conspira para hacer que suceda”.

Comprar primero y vender después es una alternativa que vale la pena considerar al decidir por dónde comenzar con el sueño, y el proyecto, de mudarse.