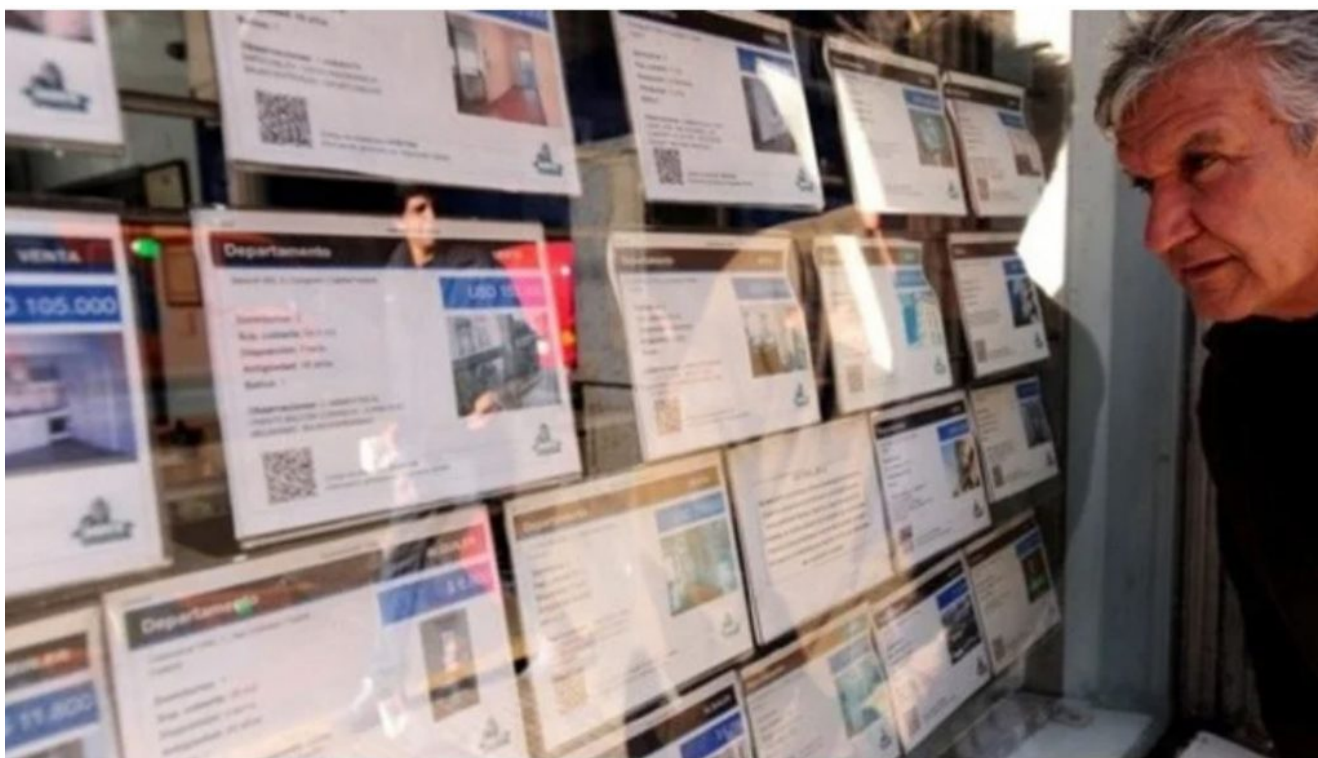


Consejos de expertos: Venta de inmuebles. Cómo saber si una propiedad está bien tasada

Muchas gracias a Diario Clarin por consultarme sobre tasaciones de inmuebles. Les compartimos la nota publicada por Silvana Saldisuri en el portal con mi opinión y la de otros colegas.



En medio de la crisis por la que actualmente está atravesando el sector inmobiliario, en un mercado con récord de propiedades a la venta, hay una nueva tendencia que se afianza mes a mes: la disparidad de precios. En este contexto, cómo saber si un inmueble fue tasado correctamente es una pregunta inevitable para todo comprador o vendedor.

Si bien hay características específicas que se tienen en cuenta a la hora de realizar la tasación de un inmueble (como

su ubicación, antigüedad, valor de las expensas y amenities) hay otras que son completamente subjetivas y donde los propietarios juegan un papel fundamental.

Según coincidieron los expertos en el tema, consultados por Clarín, para que un inmueble pueda venderse rápido es fundamental que se ajuste al valor real, en tanto alertaron sobre algunas prácticas que atentan contra las operaciones inmobiliarias.



Según detalla un informe reciente de la plataforma de clasificados de inmuebles online Zonaprop, el valor de un departamento de dos ambientes y 50 m² es de u\$s 121.419, mientras que un departamento de tres ambientes y 80 m² alcanza los u\$s 172.630. El precio medio en la Ciudad de Buenos Aires se ubica en 2.331 dólares/m², disminuye 0,6% respecto al mes pasado.

Desde 2019 los precios acumulan una caída de 16,8%. Las unidades a estrenar son las que demuestran menor descenso.

En abril de 2018, el 90% de los barrios registraba un incremento de precio. Actualmente, el 90% de los barrios mantiene una disminución de precio mensual.

En cuanto a las operaciones de enero 2022, el volumen de

escrituras disminuye 14% respecto al mismo mes de 2021. El volumen 2021 fue 84% mayor al de 2020 pero se mantuvo un 14% por debajo de 2019 y 55% menor a 2018.

Las tasaciones tienen que seguir una serie de pasos que, generalmente, se pueden concretar en tres:

- Preparación de la documentación para entregar,
- Visita del inmueble
- Estudio de mercado.

En primer lugar, hay que contactar con un tasador, e inmediatamente después hay que aportarle toda la documentación disponible del lugar que se desea tasar. Concretamente, se requiere una nota del registro de la propiedad donde aparezca claramente señalada la titularidad, para reafirmar quiénes son los propietarios.

Asimismo, también es conveniente aportar una copia de escritura del inmueble. Esto es importante para que el tasador pueda comprobar los datos relativos a la propiedad con los que figuran en las entidades (ayuntamiento, catastro, etc.). Debido a la antigüedad de algunos de estos documentos, los datos no son siempre exactos o correctos. Es importante tenerlo en cuenta.

Cuando ya se dispone de estos dos documentos, el tasador puede acudir al inmueble. Podrá entonces realizar una inspección para comprobar algunos aspectos distintos de los que aparecen en la escritura.



Para que un inmueble pueda venderse rápido es fundamental que se ajuste al valor real.

Las cuestiones más importantes para dar un valor monetario a una propiedad son:

- Localización geográfica. La ubicación de la vivienda es extremadamente importante para especificar su valor. Esta es la razón por la que el metro cuadrado tiene valores diferentes en una capital de provincia que en un pueblo pequeño.

Entre otras cosas, esto se debe a la proximidad a servicios y comercios de todo tipo. Todo influye en el incremento del precio de los locales. Otros factores que afectan al valor en alza son los espacios verdes, las escuelas o también los hospitales.

- Estado de la vivienda. No cabe ninguna duda de que una vivienda más cuidada tendrá un precio más alto que otra en la que no se hayan ido reparando los desperfectos en el tiempo. Ahora bien, también es importante considerar

otros factores como la distribución del espacio.

En esto influye el tamaño de cada habitación, de los baños, la cantidad que haya en la propiedad, la entrada de luz natural, la orientación y también la altura, en el caso de los edificios (en qué piso está ubicado). Por tanto, aquellos inmuebles diseñados por un buen arquitecto tendrán una valoración mejor.

. Calificación energética. Este tercer factor que no era tan vital hace años, hoy en día sí se tiene en consideración. Tanto que contar con el certificado energético es ya una obligación. Así, se establece un índice que va desde la A hasta la G, siendo la primera una vivienda con la máxima eficiencia y ahorro de energía.

Por tanto, los inmuebles con valores A, B o C serán los que obtengan mejor calificación. Para esta escala influye el tipo de calefacción, el aislamiento del edificio, los electrodomésticos y los materiales que se han utilizado en su construcción.

Para tasar un inmueble habrá que preparar documentación para entregar, visita del inmueble y estudio de mercado. Foto: Lucia Merle

Para tasar un inmueble habrá que preparar documentación para entregar, visita del inmueble y estudio de mercado. Foto: Lucia Merle

“Muchas veces los vendedores cometen el error de darle su propiedad a quien más alto se lo tasa. Esto produce que demore mucho más en venderse o que directamente no se venda; y, al tardar más, el valor baja más aún”, explicó el presidente de RE/MAX Premium, Ariel Champanier. Es decir, la inmobiliaria que sobretasa la propiedad le hace perder mucho dinero al propietario.

Para el experto en bienes raíces “hay muchos propietarios que

se quedaron con valores de otra época, de otro mercado, de otra Argentina cuando la situación económica era distinta. Quizás había crédito, blanqueo o medidas que impulsaron el mercado que hoy ya no están”.

A modo de ejemplo precisó que “si actualmente un departamento a estrenar en la zona más cara de Palermo cotiza en u\$s3.200 el m2 sería imposible vender uno refaccionado a u\$s3.000 el m2”.

Entre los principales errores que cometen los dueños figuran:

- Tomar como referencia el valor de una propiedad similar
- Volcar factores emocionales que terminen sesgando la percepción del cliente sobre el precio real
- Pedir por encima del precio que se espera recibir con el objetivo de dejar un margen para negociar.

“Por lo general, los propietarios quieren más de lo que el mercado va a pagar. Pero la realidad es que la necesidad o las ganas del propietario no influyen en el valor de cierre. No se puede imponer un precio por necesidad, hay que guiarse por lo que avala el mercado”, especificó Champanier.

*Por su parte, **Fernando Pozzi**, director de **Pozzi Inmobiliaria** coincidió en que si realmente el propietario se decide a vender, debe conocer cómo está el mercado ahora y en qué dirección va. Es una variable que no puede controlar y se debe acomodar a él, de lo contrario la frustración será no lograr la venta.*

¿Cuáles son las consecuencias cuando una propiedad está mal tasada?

Según explicó el CEO de Value Bet Inmuebles, Ariel Rodríguez, «las consecuencias de mayor importancia son la confusión que la disparidad de precios genera a quien desea adquirir un

inmueble; el tiempo que transcurre con el inmueble en venta y el desgaste de la extensa e innecesaria exposición».

«Esas metodologías de sobrepreciar con el fin de stockearse deben finalizar ya que solo producen incertidumbre; desconfianza y retracción», consideró al finalizar.

Leer la nota completa desde el portal del [Diario Clarín](#)



Consejos de expertos

Venta de inmuebles: cómo saber si una propiedad está bien tasada

Qué aspectos de un departamento le suben o le bajan el precio y cuáles son las consecuencias de publicar un importe por encima del valor del mercado.

