

Vender una propiedad: ¿arte o técnica?

En algún lugar dentro del mundo inmobiliario está rondando la duda acerca de si vender una propiedad es una técnica o un arte. En cualquier caso, ¿qué importancia tiene eso para la persona que está buscando mudarse?

La importancia está relacionada con el servicio que un individuo que desea vender su inmueble, va a recibir.

Por eso te detallamos aquí las diferencias entre ambos conceptos, y el modo de descubrir si un corredor inmobiliario domina los dos.

El arte de vender

Si la venta de una casa o un departamento fuera solo un arte, bastaría con que el corredor inmobiliario tuviera mucha experiencia y, con ella, hubiera desarrollado un olfato especial.

Un olfato para detectar cuándo una interesada o un futuro adquirente están realmente con ganas de comprar. También, cuándo hay impedimentos emocionales que los frenan a la hora de decidir.

Ese arte de percibir lo no dicho, lo no expresado, es valiosísimo.

Pero ello no alcanza para definir la buena calidad del corredor inmobiliario. Hace falta técnica.



La técnica de vender

La técnica de vender está dada por los numerosos aspectos que hacen al oficio del corredor inmobiliario.

Esos aspectos abarcan, primero de todo, la correcta tasación. Y luego las estrategias analógicas y digitales para difundir el inmueble ofrecido entre los demandantes.

Ello incluye la presentación de la propiedad –desde las imágenes hasta los textos descriptivos–, la publicación en los portales inmobiliarios adecuados, la aparición en el propio sitio web y sus redes sociales, y la activación de las bases de datos de personas que se encuentran en lista de espera.

Sin dudas, dominar esas herramientas hoy es vital. Pero, como sucede con el arte de vender, la técnica sola per se no es suficiente.

El corredor inmobiliario profesional

Un corredor inmobiliario profesional que antepone los intereses del vendedor a los suyos, es quien ha logrado un buen mix entre arte y técnica.

Es quien sabe ver los resortes humanos para acelerar una venta sin ejercer presión, y también conoce cómo utilizar las herramientas tecnológicas junto con las tradicionales para que una propiedad sea vista –a distancia y de modo presencial– por un alto número de individuos.

Si la venta de un inmueble fuera algo sencillo, los propietarios se encargarían de ello.

De hecho, menos del 1% de los avisos que aparecen en los portales inmobiliarios son publicados por sus dueños, mientras que más del 99% pertenecen a las inmobiliarias.

La historia de rubro inmobiliario ha demostrado que la figura del corredor es imprescindible. Su expertise y su conocimiento profundo de las motivaciones del comprador, lo convierten en una figura insustituible.

La seguridad

Además, hay un tema crucial: la seguridad. Solo con la intercesión de un corredor inmobiliario se puede garantizar que todo potencial comprador que visita en persona una unidad no implique un riesgo para sus propietarios. Por cada individuo que solicita acercarse a una propiedad, se toman abundantes y precisos recaudos.



Constancia y perfección

Se dice habitualmente que a la técnica se llega por la constancia y la voluntad. Ello implica el deseo de dominar aspectos que pueden medirse, calcularse.

Por el contrario, el dominio del arte es un acercamiento a la perfección interna. Es una mirada introspectiva que busca afinar la sensibilidad, las percepciones.

Para combinar ambas, el corredor inmobiliario necesita actualizarse día a día, y también aprender cómo es la esencia del ser humano –algo que, que al fin de cuentas, es conocerse a sí mismo–.

El corredor que no comprende esto no le dará un buen servicio al cliente. Y ello se reflejará, por ejemplo, en el tiempo que demora la venta del inmueble, en la buena relación con el dueño del inmueble, en el correcto trato hacia un comprador indeciso.



¿Cómo identificar a un corredor inmobiliario que combina arte y técnica?

Existen varios indicios para saber si un corredor inmobiliario combina de modo equilibrado el arte y la técnica de vender.

El primero: su trayectoria en el mercado. Los años brindan una experiencia que no puede ser aprendida en un curso.

El segundo indicio es su sitio web y la forma en que están mostradas las unidades en venta. El detalle con el que es presentada cada una, la calidad de las imágenes fijas y en movimiento.

El tercer indicio son las redes. Por ejemplo, si las utiliza de un modo profesional y si las actualiza de manera constante.

Y el cuarto indicio son los comentarios que hay en esas redes. Un buen corredor inmobiliario tendrá numerosos comentarios positivos y, además, nunca borrará alguno de carácter crítico.