

“Las casas grandes son difíciles de vender”: un mito

A veces, en la mitología popular se instalan conceptos que no tienen ninguna razón de ser, o no están ajustados a la realidad.

Eso pasa en muchos rubros, incluido el siempre dinámico sector inmobiliario.

Uno de esos mitos es que los inmuebles residenciales de grandes dimensiones son difíciles de comercializar.

¿Esto es cierto? Aquí te contamos la verdad.

Muchos metros

Como tantas cosas que se afirman sin disponer de pruebas, la fantasía acerca de que las casas grandes son difíciles de vender es eso: una fantasía.

Para que una propiedad de ese tipo pase de un propietario a otro, en un tiempo prudencial, se necesita de la ayuda de un corredor inmobiliario profesional.

Él sabe cómo mostrarla en los espacios digitales adecuados, y cómo contactar y tratar a un público de alto poder adquisitivo.

Si las casas grandes fueran difíciles vender, nadie compraría las de ese tipo. Y es más: nadie construiría inmuebles con esa particular característica.

La realidad es que siempre habrá un grupo de personas interesadas en casas clásicas o modernas con muchos metros

cuadrados, cubiertos y descubiertos.



Las herramientas adecuadas

El tema de la venta no está en el producto –la propiedad–, sino en las herramientas que utilizará y la experiencia acumulada por el corredor inmobiliario.

¿Qué es lo que ese profesional hace para lograr comercializar un inmueble sumamente amplio?

Primero, lo tradicional: mostrar la casa con el máximo detalle en los entornos digitales. Eso, a través de descripciones muy precisas –como: “Grifería de origen belga en todos los cuartos de baño” y “Puertas interiores de madera de guayacán, proveniente de Costa Rica”–, fotos y un video de alta calidad realizados por un especialista, e historias verdaderas que nunca deben pasarse por alto. Por ejemplo: “En esta residencia se alojó durante 11 años la famosa escultora Juana Pérez, antes de ganar el Leone d’Oro de la Bienal de Arte de

Venecia”, o “Justo al lado vivió el exvicepresidente de Francia, que decidió trasladarse con su familia a este país en 2008”.

Nunca hay que subestimar el valor de los pequeños datos curiosos o de color porque, a la larga, se convierten en un potente diferencial.

En segundo lugar, el corredor inmobiliario hace que aparezca la unidad en su sitio web, en diversos portales inmobiliarios, en las redes sociales.

Por último, lleva adelante algo fundamental: contactar por medios de los e-mails y los números de WhatsApp de su base de datos –y de las bases de colegas– a ese público en particular. Es decir, trabajar la venta a través de la segmentación.

Esa segmentación incluye consultar a corredores inmobiliarios de otros países. Así mismo, a personas que ya poseen una casa de similares características y que podrían conectarse con amigos y familiares que viven en el extranjero.



Las ventajas de una casa de grandes proporciones

Las casas que poseen numerosas habitaciones, varias cocheras y un espacioso jardín con pileta, cuentan con diversas ventajas.

En primer lugar, son ideales para familias grandes. También, para aquellas que están formadas por los abuelos, sus hijos y sus nietos. Es decir, tres generaciones que desean alojarse bajo un mismo techo.

En segundo término, resultan esenciales para personas que tienen una intensa vida social y acostumbran recibir a invitados del país y del exterior.

Una tercera ventaja adicional es que uno o varios de los miembros de la familia pueden usar algunas habitaciones con fines laborales. Por ejemplo, un cuarto para el estudio de una contadora, otro para el depósito de objetos de cerámica que una hija vende por e-commerce y un tercero para un hijo que es diseñador gráfico.

Luego está la opción del uso corporativo de esas viviendas. Ellas suelen ser las elegidas por agencias de publicidad digital, estudios de abogados, jardines de infantes, embajadas, instituciones religiosas, residencias para adultos mayores, clubes deportivos.



00

Hay una propiedad para cada tipo de comprador

Encontrar al comprador para una propiedad de ese tipo no es algo imposible para un corredor inmobiliario con trayectoria.

Él sabe que toda propiedad tiene un futuro adquirente, tiene “su otra mitad” en algún sitio. Se trata de saber buscarlo y saber dónde buscarlo.