

Vender una propiedad es también vender el barrio donde está

Al vender una propiedad –una casa o un departamento– hay que considerar que también el barrio es parte de ella.

Tanto si se trata de un barrio abierto como de uno privado, es necesario e incluso imprescindible saber las respuestas a algunas preguntas. Y definir ciertos aspectos que van a interesarle a la futura compradora o al posible adquirente.

Esos datos es preciso que los conozca el propietario y también el corredor inmobiliario. Como equipo que deberían ser, cada uno puede aportar algo valioso.

Los temas centrales de un barrio es posible agruparlos bajo las 6 preguntas que el pedagogo y orador Quintiliano definió ya en el siglo I. Sirven para explicar prácticamente cualquier cosa o situación.

Esas preguntas son: ¿qué?, ¿quién?, ¿dónde?, ¿cuándo?, ¿cómo? y ¿por qué?

¿Qué tipo de barrio y qué barrio es?

¿Es un barrio tranquilo o más bien con mucha actividad comercial? ¿Es bueno para familias o resulta más adecuado para personas solas, estudiantes, profesionales independientes?

¿Y el nombre exacto? En el partido de Tigre, por poner un ejemplo, los nombres están claramente definidos. Pero así y todo, hay denominaciones que surgen popularmente y que deben ser tenidas en cuenta.



¿Quién vive en ese barrio?

¿Hay algún famoso o alguna celebrity que reside habitualmente allí, o que frecuente los restaurantes de ese barrio, o que lleve a sus hijos a un colegio de esa zona? ¿Existe una figura prominente que habitó en ese ámbito en décadas pasadas?

Y algo extra: ¿se grabó alguna serie o película en sus calles?, ¿o aparece mencionado en un programa de televisión, en una canción, en una novela, en un cuento, en un poema?

Por ejemplo, para algunos individuos resultará atractivo saber que la reina Máxima de los Países Bajos, nacida como Máxima Zorreguieta, asistió en Olivos al Colegio Northlands ubicado en la calle Roma. Del mismo establecimiento fue alumna Anya Taylor-Joy –estadounidense con raíces argentinas y protagonista de la serie “Gambito de dama”–.

Estos dos datos, que tal vez parecerían secundarios o triviales, resultan notas de color que generan un interés extra en el comprador.

¿Dónde se encuentra el barrio?

¿Cuál es la localización exacta del barrio? ¿Cerca de qué lugar por todos conocido, se halla?

Por ejemplo, para muchos resulta más claro indicar que una propiedad está en un barrio cerca del shopping Soleil Premium Outlet que mencionar que se ubica a algunos metros de la intersección del Camino del Buen Ayre y de la Autopista Panamericana.



¿Cuándo?

Hay barrios que atesoran hechos clave. Un caso: en 1928 se construyó en la localidad de El Talar, el aeródromo de la

primera línea aérea local: Aeroposta Argentina. Fue por impulso de uno de los iniciadores de la aeronavegación en el país, Vicente Almandos Almonacid. En esa misma aerolínea brilló el piloto francés Antoine de Saint-Exupéry, autor del clásico libro “El principito”.

Las fechas vinculadas con el barrio –cuando haya registro de ellas– también hacen su aporte como dato lateral del bien inmueble a vender.

¿Cómo?

En un barrio de casas bajas es bueno mencionar esa particularidad junto con la descripción de la vivienda en venta. Lo mismo si se trata de un lugar donde se alternan edificios de hasta tres pisos con chalets clásicos.

Otra forma de explicar el cómo de un barrio es: “Predominan las casas amplias con terrenos generosos, con un promedio de 24 metros de frente”.



¿Por qué?

Aquí habrá que hacer hincapié en las ventajas de cada zona. Es decir: por qué mudarse a ese lugar y no a otro.

Por ejemplo: “Es un barrio perfecto para quienes deben viajar al centro a estudiar o trabajar, ya que está muy cerca de la estación de trenes del ferrocarril Mitre, que lo conecta con la estación Retiro en 42 minutos».

Otro caso: “En este barrio se da una fuerte presencia de colegios privados laicos y religiosos, lo que hace que sea elegido mayoritariamente por familias con hijos en edad escolar”.

Un tercer ejemplo: “El polo gastronómico al que dio origen el Mercado Maschwitz, convirtieron al barrio en un centro de atracción para los habitantes locales y las personas que llegan desde otros partidos cercanos”.