

El verdadero precio de tu casa: las etapas del duelo

Ante una pérdida importante, las personas atraviesan cinco etapas en ese duelo.

Algo similar sucede con algunos individuos cuando reciben la tasación de su propiedad.

En los siguientes párrafos se explica por qué generalmente no coincide lo que el propietario imagina que vale su propiedad, con lo que le dirá el corredor inmobiliario sobre ese aspecto.

Fuentes secundarias

Ciertas personas, al momento de vender su casa o su departamento, comienzan a averiguar por medio de fuentes secundarias cuánto puede valer la unidad.

Así, reciben opiniones de familiares y amigos, individuos “que saben mucho del tema”, encargados de edificios, las redes sociales, las madres y los padres del colegio de los hijos, un vecino que dice tener “una casa casi idéntica y que vendió por USD 190.000”, y otras.

Todas son opiniones interesantes. Sin embargo carecen de algo fundamental: la experiencia del corredor inmobiliario.



Varios parámetros

El corredor serio, profesional y actualizado hace su tasación tomando en cuenta varios parámetros: el barrio y sus adyacencias, el mantenimiento de la unidad que se va a vender, el costo de sus servicios e impuestos, el valor de las expensas, la cercanía con comercios y clínicas, el acceso a avenidas y medios de transporte público. También considera las tendencias del mercado, su dinámica y las expectativas económicas del país.

Son numerosos factores que, como cualquiera puede imaginar, no se calculan en 10 minutos.

Por ese mismo motivo, un corredor inmobiliario sólido nunca da su tasación inmediatamente después de visitar la unidad.

Tampoco ofrece al dueño la tentadora propuesta de: “Yo se la taso por encima que la tasación más alta que recibió de las otras inmobiliarias”.

Llega la tasación

Unos días después de la visita del corredor, él le hace llegar a la persona interesada en vender un informe de tasación por escrito –en papel o digital– junto con un plan de marketing inmobiliario. Ambos son elementos vitales a fin de lograr una venta a un valor de mercado y en un tiempo prudencial.

Cuando el titular de la propiedad obtiene estos documentos, a veces siente que el precio está por debajo del que se imaginaba.

¿Por qué? Porque aquello que se imaginaba lo construyó mentalmente a partir de fuentes poco confiables. Entonces, se produce el llamado “duelo”. Y ese duelo tiene 5 etapas.



Las 5 etapas

La primera etapa es la negación. La persona piensa que de ninguna manera esa tasación es creíble, justa.

La etapa siguiente, la segunda, es la ira. Se produce un enojo en la persona porque percibe que no están valorando correctamente su departamento o casa.

La etapa tercera es la negociación. Eso se da cuando esa persona le propone al corredor que suba la tasación. Lógicamente, él no lo hace porque sabe que ello conducirá a que nadie visite la unidad por su sobrevaluación.

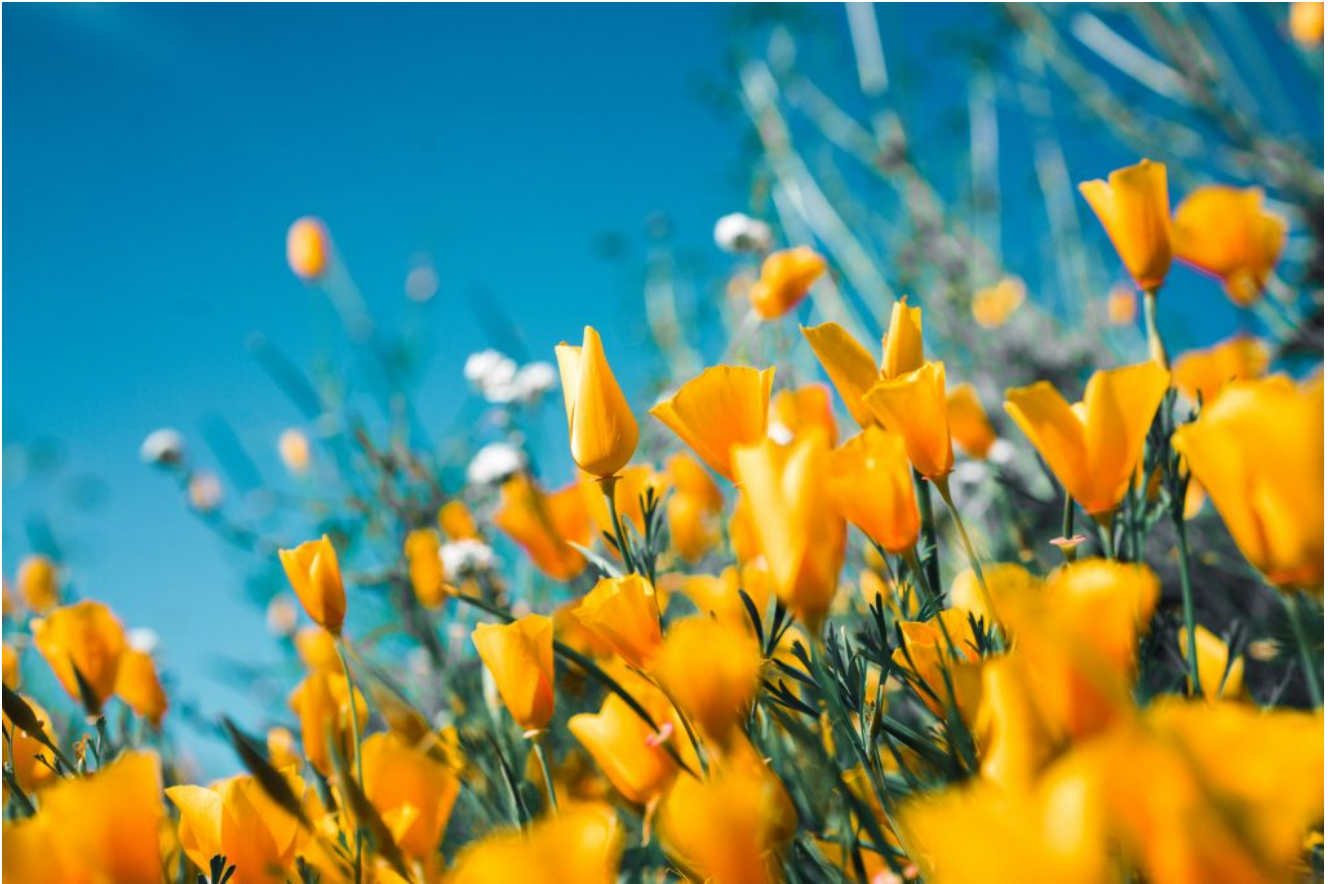
Sobrevaluar una propiedad no es algo que no tenga consecuencias. La unidad se "quema" en el mercado y pasarán muchos meses e incluso años sin lograrse la meta deseada: que su propietario la venda y luego se mude. O disponga de ese dinero para otro fin que tenía en sus planes.

La cuarta etapa es la depresión. Una tristeza profunda se apodera del dueño porque siente que su ilusión era solo eso: una ilusión.

Finalmente, llega la aceptación. Pero debe entenderse esta etapa como un momento de claridad, no de "aceptar apretando los dientes".

En la aceptación, la razón y el corazón se complementan y comprenden que la tasación hecha según criterios profesionales es la más adecuada.

Vale aclarar que las 5 etapas del duelo es un modelo descriptivo definido por la psiquiatra suizo-estadounidense Elisabeth Kübler-Ross. Puede aplicarse tanto a pérdidas de seres queridos como a la pérdida de una esperanza.



¿Siempre hay un duelo?

No, no siempre hay un duelo cuando el corredor inmobiliario le informa a la dueña de la casa o al propietario del departamento el valor de tasación de su bien.

El duelo ocurre, sobre todo, cuando gente con buenas intenciones pero poco conocimiento del mercado inducen a la persona que busca vender a hacerle creer datos que, más que datos, son únicamente opiniones.

Por todo ello, siempre que se busque una tasación lo mejor es recurrir directamente a una fuente de calidad: un corredor inmobiliario que pueda demostrar –sobre todo– una vasta trayectoria y experiencia en mercados complejos. Mercados con sobreoferta de propiedades que, año tras año, se siguen acumulando haciendo cada vez más difícil lograr la venta.