

6 errores habituales al elegir el corredor inmobiliario para vender una propiedad

Quien está por vender su casa, o su departamento, puede cometer algunos errores que son mucho más comunes de lo que parece.

Esos errores impactarán tanto en el precio que se obtendrá por el inmueble, como en el tiempo en que se tardará en encontrar un comprador.

Aquí te brindamos información sobre esos obstáculos o “piedras del camino” que sería mejor evitar si estás pensando en entregarle tu vivienda a un corredor inmobiliario.

1. Elegir al primer corredor inmobiliario que aparece

El error número uno es elegir al primer corredor inmobiliario que surge por una búsqueda, sin hacer antes una investigación a fin de arribar a varias opciones.

A veces, quien desea vender su unidad se deja llevar por las inmobiliarias de las que ha visto muchos carteles en diversas propiedades –usadas o nuevas–. Ese factor no siempre es un indicio útil.



2. No permitir que el corredor inmobiliario trabaje en equipo con colegas

Los corredores experimentados siempre trabajan coordinadamente con colegas. De ese modo, consiguen que más potenciales compradores sepan que cierto inmueble está en venta.

Esto no implica un costo mayor para quien va a vender, y ayuda a acelerar la operación.

Desde luego que ese corredor le solicitará al vendedor el permiso para actuar de esa manera, y le explicará los motivos y los beneficios.



3. Seleccionar al corredor inmobiliario como en un remate

Hay personas que llaman a varios corredores para que tasan su propiedad. Y finalmente se deciden por quien la valoró con el precio más alto.

De modo que actúan como en un remate, donde lo que se ofrece solo lo puede obtener quien más dinero va a poner.

Una tasación no es un remate y los corredores no están asegurando la cifra por la que tasaron la propiedad.

Una tasación seria demanda algunos días para su confección y va siempre acompañada por un plan de marketing.

Este plan tiene el fin de detallar las acciones que el corredor realizará –sin costo para el vendedor– a fin de incrementar el número de posibles candidatos a la compra. A la vez, ese plan tiene el otro fin de mostrar la propiedad de cierta manera para lograr que resulte interesante, deseable.

4. No investigar la reputación del corredor

Es vital averiguar en las plataformas y en los medios online las opiniones de clientes y exclientes del corredor preseleccionado. También, consultar en el mundo offline a conocidos y familiares si tienen referencias de él.



5. Inclínarse por un corredor sin experiencia en el barrio donde se encuentra la propiedad a vender

Hay corredores que solo trabajan con propiedades de la zona que ellos dominan.

Algunos pocos, en cambio, “agarran” cualquier inmueble con tal de sumarlo a su cartera o stock.

Los primeros, por su experiencia, siempre van a brindar un servicio más satisfactorio para el vendedor que los segundos.

6. No prestar atención a cómo están presentadas las unidades en el sitio web del corredor

Una de las primeras cosas que debe hacer quien va a vender su casa o departamento es mirar los sitios web de los corredores en los que haya pensado.

Un corredor sólido y actualizado se distingue por dos aspectos.

Uno: la calidad de las fotografías y videos con que presenta cada unidad que ofrece. No son imágenes tomadas con un teléfono celular, sino con una cámara profesional.

Y un factor adicional a tener en cuenta: ¿cómo se ven las habitaciones? ¿Están ordenadas? ¿Transmiten confort, cuidado, claridad y pulcritud?

Si es así, es porque su propietario siguió las indicaciones del corredor en cuanto a home staging. Se trata de una serie de acciones –sencillas y no onerosas– para conseguir que un inmueble luzca impecable, más allá de la calidad de los

materiales de la unidad, y de los muebles y adornos que posea.

El segundo aspecto que evidencia que un corredor inmobiliario es un profesional up-to-date son las descripciones. Deben ser minuciosas, con muchos detalles que le permitan a quien va a comprar hacerse una mejor idea de lo que el inmueble le brindará cuando lo adquiera.



Un camino de aprendizaje

Para ciertas personas, tomar decisiones es algo abrumador. En particular, cuando una de ellas implica poner en venta el bien material más valioso que alguien puede poseer: su hogar.

Sin embargo, hay que considerar que decidir también es transitar un camino que permite aprender y crecer como individuo.