

La ley de Pareto y el “vendedor motivado”

¿Estás planeando –en los próximos meses o semanas– vender tu inmueble?

¿Sabés qué es la ley de Pareto, y de qué modo puede influir en que esa venta sea rápida y satisfactoria? Aquí te ofrecemos las respuestas.

La ley de Pareto

La ley o el principio de Pareto, también conocida como regla del 80-20 o ley de los pocos vitales, es una creación de Vilfredo Pareto –sociólogo, economista, filósofo e investigador italiano que vivió entre los siglos XIX y XX–.

En un estudio que realizó en su época, determinó que en Italia el 80% de la riqueza era generada por el 20% de la población.

Más tarde, distintos economistas y especialistas en administración de empresas vieron que en muchos casos eso se daba, así mismo, en las compañías. En ellas, el 80% de la facturación provenía y aun proviene del 20% de los clientes.

Esto, a la vez, es aplicable a los corredores inmobiliarios. Los corredores expertos y que buscan brindar un servicio de alta calidad, prefieren tener un número limitado de clientes vendedores para ofrecerles el máximo de su tiempo. Son los llamados “vendedores motivados”.



¿Qué es un «vendedor motivado»?

Un «vendedor motivado» es el propietario o la dueña de una casa o de un departamento que conoce una serie de factores. Ellos son:

. El mercado inmobiliario

Todo vendedor motivado sabe que el precio de una propiedad no es el que él desea o el que se le ocurre, sino aquel que el mercado está dispuesto a pagar. A esa cifra no se llega con una tasación “en el acto”.

Por el contrario, surge de un profundo análisis que hace el corredor inmobiliario. En ese análisis entran en juego variables como el tipo de mercado actual, la ubicación y el estado de la propiedad a vender, el monto de sus impuestos y servicios, el valor de las expensas si las hubiera, la cantidad de unidades en venta en su zona o barrio –es decir,

con quién se va a competir para conseguir clientes compradores—, el nivel de interés general que existe por ese punto geográfico, la proximidad con colegios y clínicas, el acceso a medios de transporte público, la cercanía con avenidas y autopistas. También, se tienen en cuenta cuáles fueron las propiedades vendidas en los meses recientes y a qué precio, y todo ello dentro de un diagnóstico de la situación económico-política del país y las expectativas generales.

. La importancia del home staging

El home staging es una serie de técnicas que permiten darle a una propiedad un brillo especial, sin hacer grandes obras ni inversiones.

Se trata de ordenar, airear, simplificar, limpiar. Por ejemplo, eliminando un exceso de mesas y sillas, adornos, cuadros y plantas en las habitaciones, o diversos objetos acumulados en los balcones y los jardines.

No se busca ir a un minimalismo extremo sino lograr un razonable equilibrio. Un estilo que, como sabe el vendedor motivado, estimule al potencial comprador y a la futura adquirente.



. El peso de las imágenes

Un corredor inmobiliario con experiencia nunca va a publicar en su sitio y en sus redes, imágenes de la propiedad en venta tomadas con un teléfono celular.

En lugar de eso, manda a la unidad a vender a un fotógrafo y videasta profesional para que ponga en valor cada habitación de la unidad a través de imágenes de alto standard.

El vendedor motivado comprende cuánto son capaces de lograr las imágenes para atraer a los compradores.

. La discreción cuando llegan las visitas

Cuando el corredor inmobiliario llega con las visitas –que son las personas que desean conocer sin situ la propiedad–, el vendedor motivado entiende que debe pasar a un segundo plano.

Por eso, siempre que puede, se ausenta de la casa o del departamento en esa situación. O si debe permanecer, lo hace con discreción, sin interferir en el trabajo del corredor, en lo que él muestra y en lo que dice.



. El valor de los datos secundarios

Muchos datos secundarios sirven para que el corredor le agregue mística a una propiedad.

Un vendedor motivado le contará al corredor, por ejemplo, que a tres cuadras del lugar vive una famosa actriz que trabajó en la serie “El encargado”. O que a la vuelta del edificio, hay una cafetería comandada por la ganadora de varias medallas olímpicas en karate.

Son datos que podrán llegar a tener un significativo valor para quien va a adquirir la propiedad.

El punto de vista del corredor inmobiliario y la ley de Pareto

Un corredor confiable –y con trayectoria– considera que es mejor dar servicios inmobiliarios y trabajar con pocos propietarios realmente motivados y calificados, y no con una cartera de cientos de propietarios no calificados. Los no calificados son aquellos que no se dejan ayudar, y pretenden conseguir lo que necesitan o desean sin interpretar las reglas del mercado.