

¿Por qué no conviene vender una propiedad que tiene un inquilino?

Las personas que poseen una vivienda extra como inversión, a veces deciden venderla. Si esa unidad está hoy alquilada hay varios motivos que hacen que no sea conveniente ofrecerla hasta que el inquilino la haya abandonado, como consecuencia del vencimiento de su contrato. ¿Por qué esto es así? Te lo contamos aquí en base a varias experiencias directas.

1. Dificultades para la toma de imágenes

Cuando el corredor inmobiliario manda a su fotógrafo y videasta a realizar tomas en la propiedad a vender para usar en el sitio web y en las redes, podría encontrarse con poca voluntad del inquilino.

Para hacer las tomas es importante efectuar antes algunas acciones de home staging. Ello implica una limpieza y un orden profundos en todas las habitaciones y los exteriores, y otras tareas que requieren un considerable tiempo y esfuerzo.



2. Escasa disponibilidad para mostrar la unidad

En los contratos de alquiler se suele indicar que el inquilino debe estar disponible para dejar mostrar la unidad a potenciales compradores.

Esto no siempre ocurre. En cambio, en una unidad vacía el corredor inmobiliario tiene la opción de acompañar al interesado cuando a él más le convenga.



3. Situaciones negativas inesperadas

Puede suceder, como comenta el experto en bienes inmuebles Tomás Oubiña, que al llegar a la propiedad alquilada para mostrársela a un interesado, la unidad esté muy desordenada. O que haya un tender con ropa mojada en medio del living. O un fuerte olor a churrasco recién cocinado, en todo el hogar. No son exageraciones. Son casos reales, constatados.

¿Sucede siempre? No, pero pueden llegar a ocurrir y es muy difícil preverlo. ¿Debería llegar anticipadamente el corredor inmobiliario, ordenar todo y luego esperar a la potencial compradora o al futuro adquirente? Es una opción, por supuesto, pero generalmente no resulta viable.



4. Complicaciones legales

Dependiendo de las leyes y del contrato, vender la propiedad podría requerir notificar al inquilino con anticipación. O incluso quizás el contrato está sujeto a otras restricciones legales que complicarían el proceso de venta.

5. Incertidumbre para el inquilino

La venta de la propiedad podría generar incertidumbre para el inquilino respecto de su futuro. Y una persona con miedo no siempre actúa racionalmente.



6. Reducción del valor de venta

La presencia de un inquilino podría reducir el valor de venta de la propiedad porque el comprador, quizás, perciba que tendrán dificultades para desalojar al inquilino. O porque la propiedad tal vez necesite reparaciones o adecuaciones una vez que el inquilino se muda.

7. Complicaciones en el vínculo entre el inquilino y el propietario

Una vez que se le comunica al inquilino que no se le renovará

el contrato porque la propiedad se pone en venta, pueden aparecer fricciones.

Aunque la relación entre él y el dueño haya sido óptima hasta ese día, es natural que la incertidumbre del inquilino provoque desencuentros.



Importante: no todos los inquilinos son iguales

Es vital destacar que lo expresado aquí no sucede en todos los casos. Hay inquilinos que tienen una notable voluntad de colaboración y pueden entender, con claridad, la situación del propietario.

El consejo del corredor inmobiliario

El corredor inmobiliario experimentado, con trayectoria y algunos errores en su haber que ha capitalizado como aprendizajes, siempre va a recomendarle al propietario que espere a tener la unidad libre.

Alguien puede alegar que desde ese momento deberá hacerse cargo de los impuestos, los servicios y, si las hubiera, de las expensas. Es verdad.

También es verdad que poner en venta una propiedad ocupada –legalmente, claro– demorará mucho más en ser adquirida por un interesado. Y quien desea vender no siempre está dispuesto a “esperar tranquilamente” que la operación se concrete.

Por eso, es poco común que un corredor inmobiliario tome para comercializar una casa o un departamento en esa situación.

Vender en un tiempo razonable

A un corredor inmobiliario que posee prestigio, no le interesa tener una cartera de propiedades invendibles. Eso no beneficia a los vendedores ni a él mismo. Y un buen negocio es aquel en donde todas las partes ganan.

Lo que busca un corredor serio –y responsable– es acercarle al vendedor de la vivienda el mayor número de interesados, y cerrar la operación en un tiempo prudencial.