

La escritora Florencia Bonelli y cómo hacemos la investigación previa al Informe de Tasación

Florencia Bonelli es la escritora argentina que más libros vende –en la actualidad– en el país. A la vez, ha recibido un reconocimiento mundial por su estilo histórico-romántico.

“Bodas de odio”, “Marlene”, “Indias blancas”, “Lo que dicen tus ojos”, “El cuarto Arcano”, la trilogía “Caballo de fuego”, “La historia de La Diana” y “La Tía Cósima” son algunos de los 23 títulos que publicó. En total, ha vendido más de 4 millones de ejemplares.

Hoy, sus lectores se reparten entre España, Alemania, Portugal, Chile, Uruguay, Brasil, Ecuador, Estados Unidos, México y Argentina.

Bonelli nació en Córdoba en 1977, se desempeñó como contadora pública y en 1999 decidió dejar su trabajo para abocarse de lleno a su pasión. En el presente reside en Suiza.

¿Pero qué relación existe entre la tarea de esa escritora y la de preparar una tasación que realiza un corredor inmobiliario? Aquí lo vas a saber.



Un arduo trabajo de investigación

La temática elegida por Bonelli la obliga a sumergirse en documentos, libros y diarios –de otros tiempos– para conocer a fondo el contexto en el que va a transcurrir cada relato, a fin de hacerlo verídico.

La autora explica que en todos los casos parte de una trama humana y ficticia, que tiene en su mente, y eso luego es enriquecido por la investigación. Para ello, recurre a historiadores y a libros literarios escritos en el período del que trata cada libro.

En un reportaje, comentó: “Para ‘Bodas de odio’ leí ‘Amalia’, del escritor argentino José Mármol. En un pasaje, por ejemplo, llaman a un cerrajero para hacer una copia de una llave. Ahí puedo decir: “Ah, ya existía el oficio del cerrajero””

La investigación para la tasación

Sabemos que la tasación también es un trabajo minucioso, que comprende dos grandes campos a escudriñar.

Por un lado, la unidad en sí. Es decir, qué cualidades tiene ese bien inmueble a ser ofrecido a la venta. Por el otro, la demanda: si hay personas dispuestas a comprar una unidad de ese tipo y en esa ubicación en particular.

La unidad

Para tasar la unidad, consideramos su antigüedad, su estilo, su estado de mantenimiento, la calidad de la distribución de los ambientes, las posibles refacciones y ampliaciones. También, el valor de los impuestos y servicios que se abonan. Y en el caso de los departamentos, las expensas.

Sumado a ello, verificamos si los títulos de propiedad están en orden y la venta puede efectuarse sin sobresaltos.

Junto con eso sopesamos el barrio y la zona circundante en la que se halla, la existencia de vías de comunicación rápidas –como autopistas y avenidas– y medios de transporte –trenes, colectivos, subtes–, el acceso a colegios y clínicas, la cercanía con centros comerciales, y diversos aspectos vinculados con la seguridad.



La demanda

Nuestro trabajo como corredor inmobiliario implica así mismo analizar con precisión cuántos inmuebles parecidos al que vamos a tasar se vendieron recientemente, y a qué precio.

También, cómo es la tendencia del mercado: ¿hay más compradores o más vendedores de propiedades? ¿Hay una orientación hacia las unidades grandes o hacia las pequeñas?

Otra variable que consideramos es la de las expectativas económicas: cuando hay optimismo hay más posibilidades de vender en un tiempo relativamente corto.

El precio

Al final de ese análisis –que se concreta luego de algunos días y nunca “en el acto”– le entregamos al dueño o a la propietaria que lo pidió, el Informe de Tasación.

Allí, junto con el Plan de Marketing inmobiliario que le proponemos, figura el precio. Esa cifra no es la más alta ni la más baja del mercado para una propiedad de ese tipo. Es la cifra que el mercado está dispuesto a pagar.



Nuestra experiencia

Nuestros años de experiencia en el rubro inmobiliario nos indican que de nada sirve sobretasar una propiedad: simplemente no encontrará quien la desee. Y tampoco subtasarla: en ese caso, pierde el propietario.

Lo que buscamos siempre es un equilibrio razonable, para que la venta se concrete a un valor óptimo y en un plazo prudencial.