¿Cómo hacemos para vender una propiedad ubicada en una calle ruidosa?

En cada ocasión en que un cliente nos encarga la venta de una propiedad situada en una calle ruidosa, con mucho tránsito o cercana a una fábrica, un supermercado, una clínica, un destacamento de bomberos o un colegio, lo ayudamos a que eso no sea un obstáculo.

Aquí te describimos qué cosas se pueden hacer –y hacemos– en esos casos a fin de que la venta no se demore.

. Destacar las características positivas del departamento o de la casa

Enfatizamos atributos tales como la ubicación, la buena iluminación natural, los amplios espacios y la calidad de los materiales.

Además, resaltamos la vista si ella es atractiva: por caso, un paisaje urbano o muchos árboles. Y si lo hubiera, ponemos en primer plano la presencia del doble vidriado hermético presente en las ventanas. Es un factor que reduce significativamente el ruido.



. Minimizar la percepción

En la visita de un potencial comprador, destacamos que el ruido es un problema común en las ciudades. Y que el doble vidriado y la ubicación en pisos altos lo mitigan.

En ciertos casos, hacemos comparaciones con otras viviendas más ruidosas como las cercanas a las vías del tren o a un aeropuerto.

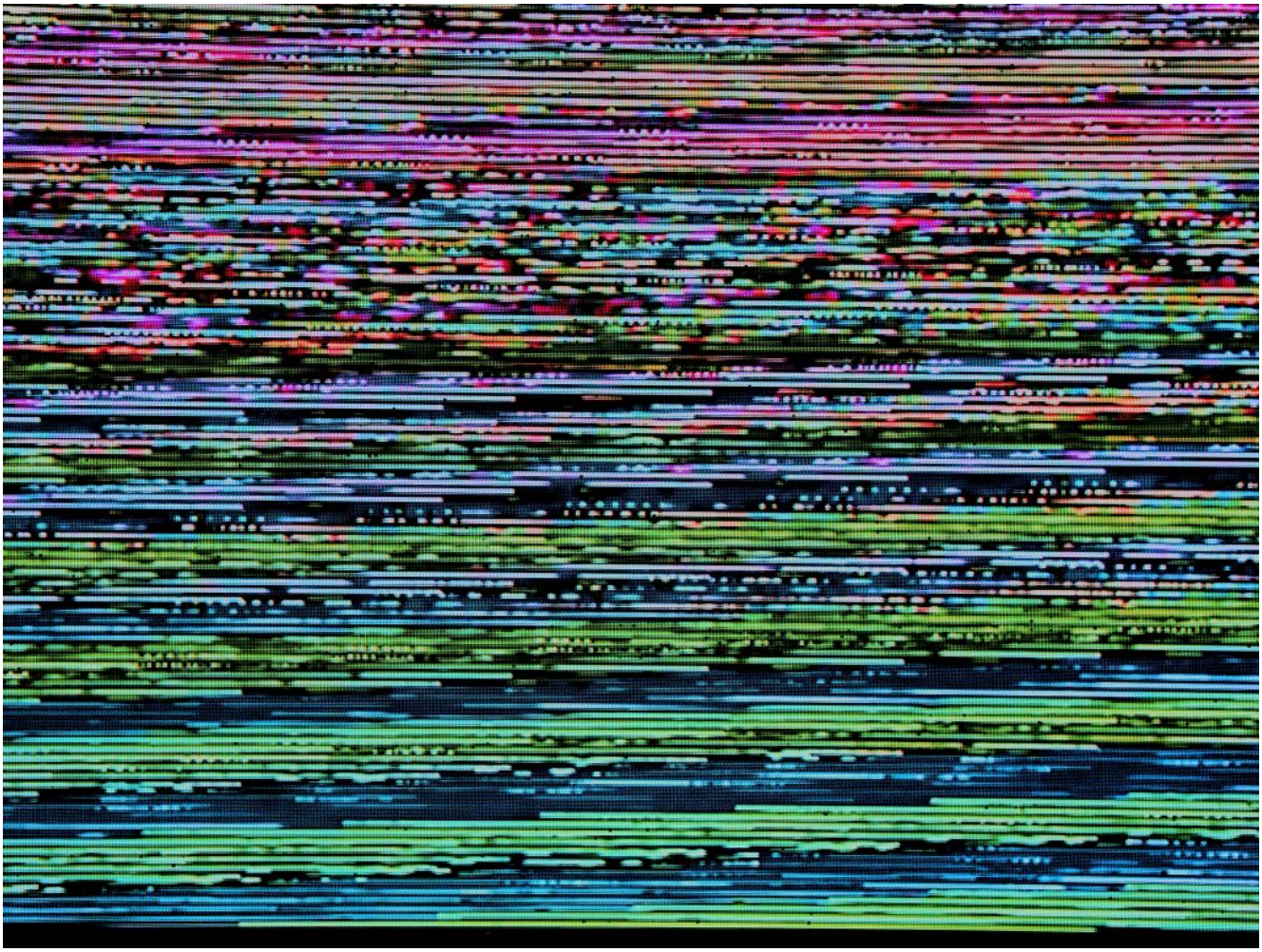
. Ofrecer alternativas para reducir el ruido

Le proponemos al actual propietario instalar cortinas del tipo blackout para aislar acústicamente el ambiente. También, colocar alfombras densas y cortinados pesados que absorben el sonido.

Los tejidos de todo tipo funcionan como esponjas del ruido.

Si el habitante no dispone de los medios para eso, tomamos la recomendación y se la trasladdamos a quien llega a visitar la vivienda.

Además, recomendamos el uso de aromatizantes o música de fondo para que al arribar el visitante interesado no se centre solo en el sentido del oído.



. Destacar las ventajas de la ubicación

Resaltamos las ventajas de la cercanía con avenidas principales que facilitan la movilidad y el acceso al transporte público.

Sumado a ello, mencionamos la proximidad con comercios,

shopping centers, centros de entretenimiento, bancos, polos gastronómicos. Finalmente, enfatizamos que el ruido es un “mal necesario” en una ubicación tan conveniente.

. Destacar el impacto sobre la tasación

En la visita personal, convertimos el problema en una ventaja. E indicamos: “Sí, es ruidoso el departamento pero eso nos permitió, justamente, ofrecerlo a un valor realmente poco habitual hoy en esta zona”.



. No omitir ni ocultar ese aspecto en la descripción

En las descripciones con texto de las propiedades que usamos en nuestro sitio y en las redes, los portales inmobiliarios y el marketplace Mercado Libre, solemos utilizar para casos como

este, la expresión: “Situado sobre una avenida ruidosa”.

Quien lee esas palabras sabrá que ello incide en el precio. Y que a cambio de esa molestia podría acceder a una propiedad que es excelente y valorable en otros aspectos.

Además, en general las personas que llegan a la propiedad, si leyeron la descripción atentamente, nos comentan: “Ah, no es tan ruidoso como me imaginé”. Y esto nos has pasado más de una vez.

Thomas Jefferson –político estadounidense del siglo XVIII– dijo una vez: “La honestidad es el mejor negocio”. Por ese mismo motivo, no nos gusta ocultar aspectos de una vivienda que tarde o temprano el visitante advertirá.



El enfoque del corredor inmobiliario

El corredor inmobiliario con experiencia sabe emplear un enfoque positivo y estratégico. Por medio de él, es posible encontrar compradores dispuestos a vivir en un lugar con aquella característica sonora.

No hay propiedades “invendibles”

Estamos convencidos de que no existen propiedades “invendibles”. Es decir, que no encuentren su público.

Nuestra trayectoria nos muestra que siempre lo que para unos no es interesante en absoluto, resulta muy atractivo para otros. Es una cuestión de gustos. Y, por supuesto, de recursos.

Si no se cuenta con todo el dinero que se desearía, el comprador estará dispuesto a dejar a un lado algunas exigencias que tenía al comenzar su búsqueda inmobiliaria.

También es cierto que no hay propiedades perfectas. Las únicas perfectas, tal vez, son las que un propietario puede hacerse construir a medida por un arquitecto.