

14 de febrero: por qué no conviene “enamorrarse” de una casa

Nunca conviene “enamorrarse” de la propia casa o departamento cuando se quiere venderlo, ni cuando se encontró uno muy atractivo en un proceso de compra.

¿Por qué? Por varias razones que acá te explicamos si te encontrás ahora mismo en el momento de mudarte o de buscar tu primera propiedad.

A. Los riesgos de enamorarse de la propia casa si se la quiere vender

. Pérdida de objetividad en la valoración

Cuando un propietario o una dueña se enamoran de su casa, pierden la objetividad necesaria para establecer un precio de venta adecuado, y le indican al corredor inmobiliario la tasación que ellos imaginan correcta.

La valoración emocional llevará a fijar un precio superior al valor de mercado, lo que resultará en un proceso de venta prolongado o en la necesidad de reducir el precio posteriormente.

La percepción personal de la propiedad nubla el juicio sobre su verdadero valor. Por eso, los corredores confiables solo tratan con clientes que aceptan la tasación que ellos proponen –hecha en base a un profundo estudio de mercado–.



. Negociación poco efectiva

El apego emocional a la casa dificulta la negociación. Un vendedor que está muy involucrado emocionalmente se resistirá a aceptar ofertas que, aunque razonables, no cumplen con sus expectativas sentimentales.

Esto llevará a perder oportunidades de venta, ya que los compradores suelen buscar propiedades que se ajusten a su presupuesto y necesidades sin considerar las historias personales asociadas.

. Poca preparación para la salida al mercado

Un propietario enamorado de su casa descuidará aspectos importantes a fin de prepararla para la venta.

Esto incluye realizar reparaciones centrales, despersonalizar el espacio y presentarlo de manera atractiva para los compradores potenciales. La falta de preparación resultará en una primera impresión negativa ya desde el sitio web y las redes sociales, lo que afectará las posibilidades de una venta

rápida y, a la vez, exitosa.

. Escasa estrategia de marketing

La estrategia de marketing inmobiliario que proponga el corredor también se verá afectada si el vendedor está emocionalmente comprometido.

Es crucial presentar la propiedad desde una perspectiva objetiva, destacando sus características y beneficios más allá del apego personal.

. Inflexibilidad en el proceso

Otro punto a destacar: enamorarse de la casa limita la flexibilidad del vendedor durante el proceso de venta.

Los cambios en las condiciones del mercado o en las circunstancias personales, requieren ajustes rápidos en la estrategia de venta. Ello será complicado si hay un compromiso emocional potente.



B. Los riesgos de enamorarse de una casa cuando se está en una búsqueda

. Evaluación no razonable de la tasación

Cada vez que un comprador se enamora de una casa puesta en venta, pierde la capacidad de evaluar su verdadero valor en el mercado.

Este apego emocional lleva, en ciertas ocasiones, a ofrecer un precio superior al que realmente justifica la propiedad con el fin de que ninguna otra persona la adquiera. Y eso, sin dudas, se convertirá en una mala inversión.

Es esencial realizar un análisis comparativo del mercado y considerar el valor de otras propiedades similares en la zona.

. Escasa capacidad de negociación

El enamoramiento afecta la habilidad de negociar eficazmente. Un comprador emocionalmente deslumbrado estará dispuesto a aceptar condiciones desfavorables o a ceder ante la presión del vendedor, lo que resultará en una compra menos ventajosa.

Mantener la objetividad permite abordar la negociación con claridad y firmeza, asegurando que se obtenga el mejor acuerdo posible.

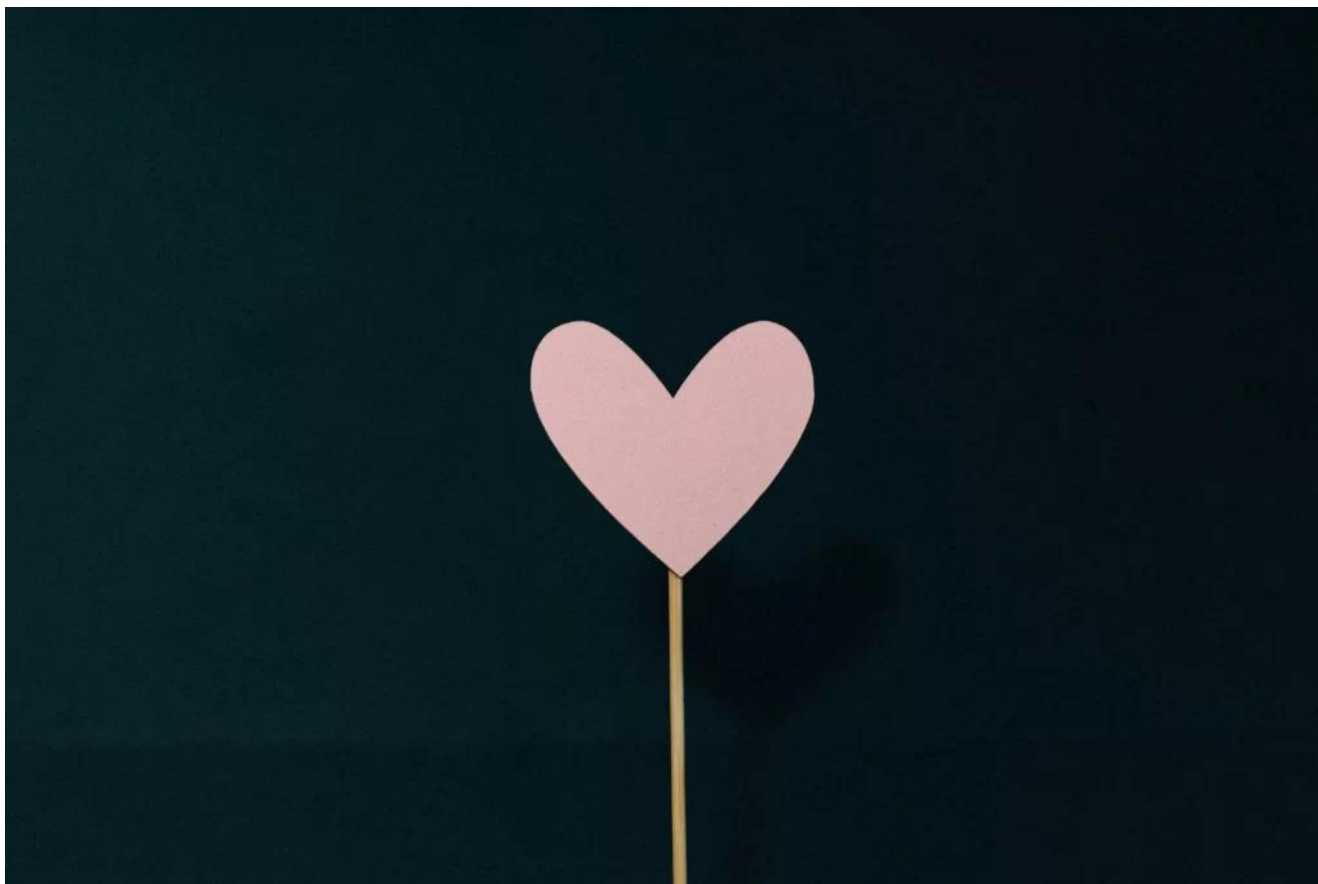
. Omisión de los problemas potenciales

La conexión emocional hará que el potencial comprador pase por alto problemas importantes en la propiedad, como daños estructurales o cuestiones legales.

Es fundamental realizar una inspección exhaustiva y considerar todas las implicaciones antes de tomar una decisión.

Un enfoque desapegado ayuda a identificar posibles inconvenientes que podrían surgir después de la compra. Por

eso, contar con un corredor inmobiliario experimentado evitará que surjan luego de la escritura defectos en la propiedad que no se observaban a simple vista.



. Estrategia financiera débil

Dejarse cautivar por una casa también lleva a decisiones financieras impulsivas. Por ejemplo, al optar por un préstamo hipotecario más elevado del que se puede manejar cómodamente.

Es crucial establecer un presupuesto realista y considerarlo para evitar problemas financieros futuros. La emoción nublará el juicio sobre lo que realmente el interesado se puede permitir.

. Inflexibilidad en la búsqueda

Un dato extra: el apego emocional limita las opciones del comprador. Si esa persona se aferra demasiado a una propiedad específica, es posible que pase por alto otras oportunidades que serían más adecuadas o accesibles.

Mantener una mente abierta permite explorar diversas opciones, y encontrar la casa que mejor se ajuste a sus necesidades y expectativas.

14 de febrero, Día de los Enamorados

Esta fecha es marcadamente valorada por muchas personas, pero hay que recordar que el amor siempre debería enfocarse en los individuos.

No es aconsejable llevar ese sentimiento hacia las cosas. Y menos cuando está en juego la vivienda de una familia.