

¿De qué depende el precio de un inmueble?

Las personas que buscan vender su casa, su departamento o su PH necesitan saber con objetividad cuál es el precio de su inmueble.

Las inmobiliarias profesionales y centradas en los datos –o data driven– toman en cuenta varios factores clave para eso. Ellos son: ubicación, características de la propiedad, oferta y demanda, condiciones del mercado y aspectos legales.

Un análisis integral y profundo de estos elementos permite establecer un precio competitivo y realista.

¿Estás planeando comprar tu primera unidad, o un inmueble como inversión o quizás mudarte? Esta información te va a ser de utilidad.



. Ubicación

El lugar donde se encuentra la casa, el departamento o el PH es un tema crucial. Un barrio de moda o del que se habla mucho siempre generará un mayor valor que un barrio que hay caído en el olvido, o que sufrió un éxodo de habitantes.

Por ejemplo, hoy se valoran los barrios y las zonas con acceso a áreas verdes –parques, plazas– y azules –ríos, lagos y lagunas naturales y artificiales–.

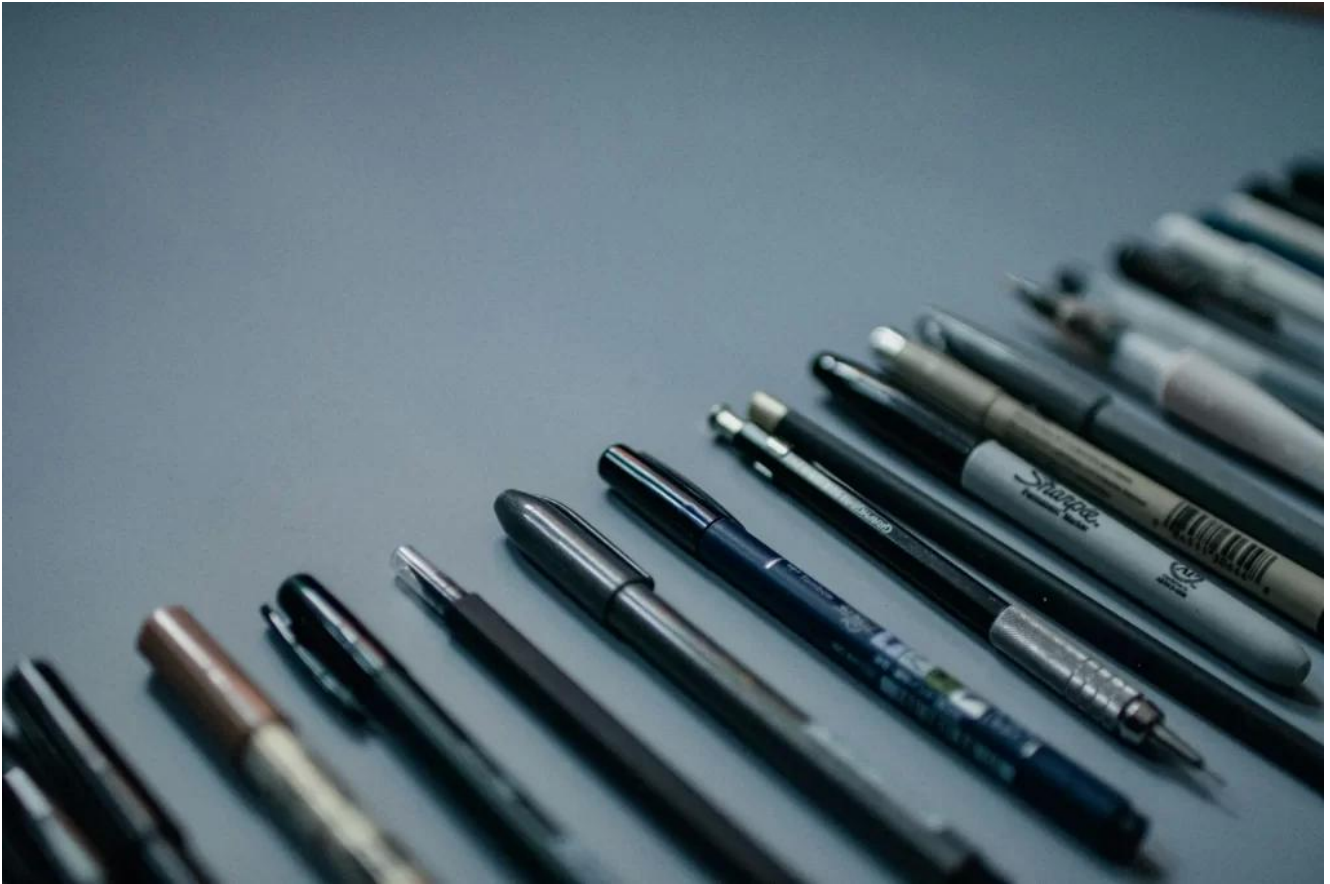
Son espacios donde las personas pueden escapar de la rutina y realizar distintas actividades. Desde las más simples como la caminata hasta a las más exigentes como el running, el ciclismo, la navegación a vela, el remo.

. Características

Una unidad de 20 años que ha sido bien mantenida a lo largo del tiempo, a veces valdrá más que una de 10 que no recibió ningún tipo de cuidado.

También influye en la valoración, desde luego, la cantidad de metros cuadrados. Otro punto crucial es el costo de los servicios, los impuestos, y en los departamentos y PH, las expensas o gastos comunes.

La presencia de un balcón, un balcón terraza, un patio, un jardín y una pileta le suman atractivo a esa propiedad que busca ser vendida.



. Oferta y demanda

La oferta y la demanda se refiere a cuántas unidades similares se ofrecen en cierto barrio o zona, y cuántas se venden en un período breve.

En otras palabras, si hay mucha oferta será más complicado encontrar compradores y lo mismo si hay escasa demanda.

. Condiciones del mercado

Los condicionamientos del mercado están estrechamente vinculados con las expectativas de las personas.

Si, en general, esperan que la economía del país repunte, habrá expectativas positivas y ganas de comprar o cambiar de inmueble.

Por eso, en períodos de expectativas favorables el mercado inmobiliario toma dinamismo y hay muchas unidades puestas en

venta. Eso, por lo tanto, incide en el precio.

• Aspectos legales

Si la unidad que se desea vender no tiene sus títulos de propiedad en orden o si existe un juicio de sucesión que la afecta, esto incide en su tasación.

Una inmobiliaria profesional asesorará a su propietario para resolver esas situaciones cuanto antes, pero mientras tanto si la persona desea venderla de modo urgente sabrá que el precio se resentirá, Y que será más complicado encontrar un interesado.



¿De qué no depende el valor de una propiedad?

Ciertos dueños piensan que el valor de sus propiedades depende de lo que invirtieron en ella para hacer algunas refacciones.

O del precio al que la compraron en su momento y sobre el que aplicarán distintos métodos de actualización. O, tal vez, de sus planes: con lo obtenido desearía comprar una casa más chica para él y otra para su hija.

En algunos casos los propietarios ponen en primer plano el valor emocional que implica para ellos ese departamento, esa casa o ese PH. Lamentablemente, para el mercado inmobiliario ninguno de esos criterios tiene sustento.

¿Y entonces cómo se define el valor de una unidad? En Pozzi Inmobiliaria, el valor de un bien inmueble está dado por un profundo análisis de los 5 factores mencionados antes.

Así surge un valor que no será nunca ni el más bajo del mercado ni el más alto. Se trata de una cifra precisa que permitirá hallar un comprador en un tiempo acotado.

Por eso mismo, no participamos de criterios como “Siempre hay tiempo de bajar el precio” o “No tenemos apuro por vender”. Son ideas folclóricas que no conducen a nada.

En nuestra inmobiliaria, solo tomamos propiedades con el fin de venderlas en un plazo reducido. Es la mejor manera de dejar contento al vendedor que nos encargó esa tarea.e enriquecedor y nos permite estar más unidos como equipo.