

El valor emocional y el valor de mercado de la casa que vas a vender.

Vender una casa, un departamento o un PH es –sin dudas- una de las decisiones económicas y emocionales más relevantes en la vida de una persona. ¿Estás planeando dar ese paso?

Comprender la diferencia fundamental entre el valor emocional y el valor de mercado de tu propiedad es clave para manejar las expectativas, negociar con inteligencia y lograr una venta exitosa.

Valor emocional: lo intangible que conecta con la historia de cada uno

El valor emocional está profundamente arraigado en la experiencia personal y subjetiva que cada propietario y cada dueña tiene con su hogar.

Es la suma de recuerdos, sensaciones, momentos familiares, logros personales y hasta sacrificios realizados para adquirir y mantener la vivienda.

Este valor no se refleja en cifras ni en índices del mercado inmobiliario, sino en la intensidad del vínculo afectivo que genera. Por ejemplo, una casa en El Talar donde crecieron los hijos o un departamento en Rincón de Milberg donde se celebraron los 50 años de casados de los padres de su propietario, poseen un valor sentimental que sobrepasa ampliamente cualquier tasación.

Esa dimensión emocional se traduce en:

. La percepción de que esa vivienda “vale más” de lo que

podría ofrecer un comprador.

. La dificultad para aceptar ofertas que parecen bajas o injustas.

. El deseo de destacar ciertos detalles o características –un quincho con parrilla, por ejemplo–, a pesar de no incrementar necesariamente el valor de reventa.

Podría decirse que el valor emocional es el “alma” de la propiedad, y es natural que provoque resistencia o una visión idealizada cuando llega el momento de vender.



Valor de mercado: una evaluación objetiva y estratégica

Por otro lado, el valor de mercado responde a una lógica basada en criterios tangibles y comparables. Es el precio que una vivienda puede alcanzar en un momento determinado, considerando factores como:

- . La ubicación geográfica y el nivel socioeconómico de las personas que viven en ese ámbito.
- . El tamaño y la distribución de los ambientes.
- . Las condiciones estructurales y el estado de conservación.
- . El contexto inmobiliario local, incluyendo la oferta y la demanda.
- . Las características adicionales que marcan la diferencia, como un jardín con árboles añosos, una pileta de natación bien mantenida o muebles de cocina de última generación.

El valor de mercado se determina mediante un análisis de ventas recientes de propiedades similares y la aplicación de metodologías profesionales en la tasación.

Este valor es dinámico y fluctuante según los cambios en la economía, las tendencias urbanísticas y otros factores externos.



La brecha entre valor emocional y valor de mercado

La mayoría de las personas que ponen en venta su propiedad experimentan una disonancia entre el valor emocional asignado y el valor de mercado real.

Esta brecha provoca frustraciones, pérdidas de tiempo con negociaciones infructuosas y, en casos extremos, la imposibilidad de cerrar la venta. Un error habitual es aferrarse a un precio basado únicamente en el apego afectivo. Esto aleja a los compradores potenciales y extiende indefinidamente el tiempo en el mercado.

Sumado a eso, hay inmobiliaria que prefieren no tomar propiedades cuyos propietarios expresan que no tienen "ningún apuro en vender".



Cómo integrar el valor emocional con el valor de mercado al vender

Una inmobiliaria con trayectoria y al tanto sobre la psicología del vendedor y del comprador, sabe que la clave está en equilibrar estas dos dimensiones.

Por ello:

. **Reconoce el valor emocional**, aceptándolo como parte legítima del proceso. Escucha al vendedor y deja que las emociones

fluyan sin negar su existencia.

. **Descubre los elementos diferenciadores**, como, por ejemplo, la doble cochera, los pisos vinílicos que simplifican la limpieza o el sistema de recolección del agua de lluvia. Ellos podrían justificar un precio superior al promedio.

. **Prepara la propiedad para la venta**, brindándole al comprador trucos de home staging, que es una serie de técnicas para despejar, airear e iluminar la propiedad. Ellas aumentan su atractivo y ayudan a crear una conexión emocional favorable en los compradores.

. **Comunica la historia y potencial del hogar** al hablar con los interesados.

Así, por caso, menciona el nombre del arquitecto que lo ideó, o la vecindad con una jugadora del equipo de hockey Las Leonas.

Contar la historia que hay detrás del inmueble genera empatía y valor percibido, cerrando la distancia entre el precio emocional y el objetivo.

Con respecto al potencial, tal vez la inmobiliaria indique que es posible ampliar al living tomando parte del patio o construir una habitación más en el primer piso.