¿Cuántas veces deberías visitar una propiedad que está en venta y que te encantó?

La cantidad ideal de visitas a una propiedad –casa, PH o departamento– en venta no es un número fijo, sino que varía según el tipo de inmueble, la operación y tus necesidades como comprador. Sin embargo, existe el consenso de que una sola visita nunca es suficiente.

En general, se recomienda realizar al menos dos o tres visitas para garantizar una evaluación adecuada. Y tomar una decisión informada en una compra tan trascendente. Aquí te explicamos el porqué de esos números.

La primera visita

La primera visita suele ser más emocional e intuitiva, permitiendo al comprador percibir la distribución, la iluminación y el estilo general del inmueble.

Es común que en esta etapa se tenga una primera impresión basada en aspectos generales e, incluso, subjetivos.

Sin embargo, en esta visita inicial a menudo se pasan por alto detalles vitales que solo se detectan con un análisis detenido.

La segunda visita

La segunda visita es crucial para un análisis racional y técnico. En esta ocasión, quien va a comprar debe prestar atención a las dimensiones reales de los ambientes, el estado de las instalaciones, y si los muebles y objetos que ya posee encajan en ese nuevo espacio.

Esta segunda mirada profunda permite detectar aspectos como manchas de humedad, mal estado de las paredes, y poca calidad en las instalaciones eléctricas y sanitarias, entre otros aspectos que no fueron evidentes en la primera ocasión.

La tercera visita

Se aconseja realizar una tercera visita, especialmente si el inmueble requiere reformas o tiene detalles que se desee rever antes de tomar una decisión final.

Esta visita puede ser acompañada por un profesional, como un arquitecto, ingeniera o maestro mayor de obra, que ayude a proyectar posibles ampliaciones, y a calcular presupuestos futuros de mantenimiento o remodelación. Así se evitan sorpresas y gastos imprevistos que podrían encarecer la compra.

Los horarios, algo central

No solo la cantidad de visitas es determinante, sino también los horarios en que se realizan. Visitar una propiedad en diferentes momentos del día, por ejemplo, a primera hora de la mañana y luego a primera de la tarde, permite observar cómo cambia la iluminación natural, el nivel de tránsito o ruido en el entorno, y otros factores que tal vez afectarían la calidad de vida en la vivienda.

Grabar las visitas

Grabar las visitas con el teléfono celular es bueno para poder revisar con calma los detalles del inmueble, y detectar aspectos que se pudieron haberse pasado por alto.

También es una buena idea compartir el video con familiares y asesores inmobiliarios antes de decidir la operación, y evitar dar pasos en falso.

Escalonadamente

En cuanto a la decisión final, para un comprador que quiere asegurarse de que la propiedad se adapta a su estilo de vida y a sus planes a futuro, las visitas deben ser escalonadas y progresivas.

Por ejemplo, la primera visita puede hacerla una persona de la familia para una impresión general, luego la segunda con la familia completa para un análisis a fondo, y finalmente la tercera con un profesional para validar los aspectos técnicos.

El factor tiempo

Siempre es bueno considerar que si quien quiere comprar encuentra justo una propiedad excepcional en General Pacheco, El Talar o cualquier otra localidad, el tiempo es un factor esencial. Seguramente habrá otros interesados que también advertirán la destacada calidad del inmueble.

Por lo tanto, es prudente manejar las visitas teniendo a la vista los días que corren. A veces, por un exceso de análisis se pierden oportunidades únicas.

El asesoramiento de una inmobiliaria

Más allá de todo, la futura compradora y el potencial adquirente deberían recordar que algunas empresas de real estate –como Pozzi Inmobiliaria– brindan el servicio de búsqueda y acompañamiento.

Con una persona experimentada que se desempeñe en el rubro, ya en la visita número uno se descubrirán aspectos esenciales.

Además, con una inmobiliaria cerca se está en condiciones de evaluar si la vivienda posee sus títulos en orden, si no presenta inhibiciones y demás impedimentos legales que podrían retrasar la compra.