¿Que hacer frente a un deal breaker al comprar o vender un inmueble?

Un deal breaker –que puede traducirse como “factor decisivo”, “motivo de ruptura” o “punto innegociable”– es una condición específica que lleva a cancelar un trato comercial. O rechazar una relación. O finalizar un acuerdo existente.

Si estás por comprar una casa, un departamento o un PH, te servirá saber qué hacer frente a esa situación. También, si estás por vender uno de esos bienes inmuebles.

No es solo una objeción

Un deal breaker, en esencia, representa un límite fundamental que, al superarse, impide la continuidad de una relación comercial.

No es una objeción menor que se negocia. Es un “no” rotundo que detiene todo. En el contexto inmobiliario, donde las emociones, las finanzas y las expectativas chocan con frecuencia, los deal breakers abundan.

Por ejemplo, un comprador entusiasmado con una propiedad situada en Pacheco que está en venta, descubre una filtración estructural. Ese detalle se transforma en un obstáculo insalvable.

Según datos del Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad de Buenos Aires, alrededor del 30% de las operaciones se caen por este motivo, superando incluso los problemas de financiamiento.



Tipos de deal breakers

Los deal breakers varían según el rol de la persona expuesta a ellos: comprador, vendedor o comprador-inversor.

. Comprador

. Estado estructural o legal defectuoso: un análisis a fondo de la unidad en venta revela vicios ocultos como humedad crónica, grietas en cimientos o deudas impositivas –boletas de ABL impagas o juicios pendientes–. Esto podría elevar los costos poscompra en un 20%.

. Ubicación incompatible: el edificio está cerca de una comisaría ruidosa o de las vías de un tren, rompiendo la promesa de tranquilidad que la inmobiliaria incluyó en la descripción de la unidad.

. Financiamiento inalcanzable: el banco rechazó el crédito hipotecario por el bajo score crediticio del futuro comprador.

En general, esto frustra el 25% de las preaprobaciones.

. Vendedor

. Oferta por debajo del valor mínimo: un 15% menos del precio pedido activa el deal breaker. Si bien se suele negociar sobre el monto publicado, existe un límite.

. Comprador poco serio: la falta de fondos propios o la demora en la documentación son motivos para el deal brekaer. No es raro encontrar un comprador “fantasma” que le hace perder 2 o 3 meses al vendedor por no cumplir con esos requisitos.

. Cláusulas abusivas: pedir la renuncia a ciertas garantías o plazos imposibles, como la mudanza en 48 horas.

. Comprador-inversor

. Rentabilidad insuficiente: un rendimiento inferior al 6% anual en los alquileres, considerando las expensas y la vacancia –o tiempo sin inquilinos–.

. Riesgos regulatorios: los cambios zonales que prohíben destinar una propiedad a Airbnb o las moratorias impositivas inesperadas.



Cómo identificar y negociar deal breakers

La clave está en la prevención. Para ello, lo más recomendable es hacer con la inmobiliaria un checklist de deal breakers desde la primera reunión, que debe incluir:

. Peritajes –estructurales, legales, ambientales– rápidos antes de hacer un ofrecimiento por una propiedad en venta

. Comunicación transparente: hay que preguntarle al vendedor: "¿Cuál es tu precio piso?" O al comprador: "¿Estarías dispuesto a pagar expensas altas?

. Cláusulas de escape: incluir en el boleto las expresiones "sujeto a tasación favorable" o "inspección libre de vicios".

. Flexibilidad estratégica: si el deal breaker es negociable en, por ejemplo, el precio, realizar concesiones como dejar los equipos de aire acondicionado. Pero es preciso distinguir

bien: un techo roto no se “negocia”. Se repara o se descarta la operación.

El 70% de los acuerdos salvados provienen de renegociar las objeciones menores antes de que escalen. O dicho de otro modo, esa línea roja es un límite que permite vender o comprar con seguridad.

Por eso se afirma que los deal breakers son barreras infranqueables que convierten un potencial negocio en un adiós definitivo



Protectores del patrimonio

Los deal breakers no son enemigos: son protectores del patrimonio de las personas. En Pozzi Inmobiliaria hacemos el checklist de deal breakers dialogando a fondo con cada persona que se acerca para vender su propiedad. O para que busquemos una que se adecue a lo que precisa.