

# **Cómo saber si una propiedad en venta “miente”**

En el mercado inmobiliario se han visto innumerables casos de propiedades que “mienten” a través de engaños –en los avisos de los buscadores, en los sitios web y las redes–, omisiones e incluso fraudes directos. Detectar estas mentiras a tiempo salvará el patrimonio del comprador y le evitará graves dolores de cabeza.

¿Estás justo ahora visitando departamentos para mudarte, por fin, solo? ¿O una casa más grande porque tu sobrino de Bahía Blanca viene a estudiar a Buenos Aires y lo van a alojar vos y tu familia? ¿O un PH más chico, que se ajuste a la realidad actual de vos y tu marido? Esta información te va a permitir pensar en algo que –tal vez– no tomaste en cuenta.

## **Fotos perfectas y descripciones incompletas**

Los avisos fraudulentos pueden estar en portales como Mercado Libre, Argenprop o Zonaprop. Y no por culpa de ellos, sino porque son un espacio donde cada persona publica con total libertad.

Un precio demasiado bajo comparado con propiedades similares en la zona es, sin dudas, una bandera roja o red flag.

También lo son las fotos perfectas, como de revista de decoración. Y las descripciones vagas sin metros cuadrados, cantidad de baños y cuartos, y otros datos específicos.



## **Presión para pagar**

Cuando el vendedor o su inmobiliaria presionan para pagar por la propiedad sin dejar una seña, hay que tener cuidado. Lo mismo si se brinda un teléfono con el que luego es imposible conectarse.

## **Falta de documentación**

Si los títulos de la casa, departamento o PH presentan errores evidentes o contienen datos que no coinciden con los del Registro de la Propiedad Inmueble, también es preciso ir con cuidado.

Actualmente, con la Inteligencia Artificial es fácil falsificar escrituras y otros documentos. Por otra parte, se debe considerar que si una persona aparece como titular de una propiedad eso no significa que no tenga juicios o deudas pendientes.

Por ejemplo, hay individuos que dejan de pagar las expensas de su departamento para luego descontar esa suma del precio de venta. Y esa suma suele ser astronómica.



## Defectos ocultos

No hay que hacer visitas superficiales o “turísticas” Es vital buscar vicios ocultos como humedades en las paredes escondidas detrás de los cuadros, filtraciones, grietas estructurales o aluminosis –que es una patología del hormigón–.

Resulta fundamental probar las canillas, y los calefones y termotanques. Y chequear los ruidos exteriores visitando la propiedad en distintos horarios y días. Un buen truco es consultar con los vecinos o el consorcio sobre los gastos extraordinarios que aparecen en las expensas.

# El rol del profesional en negocios inmobiliarios

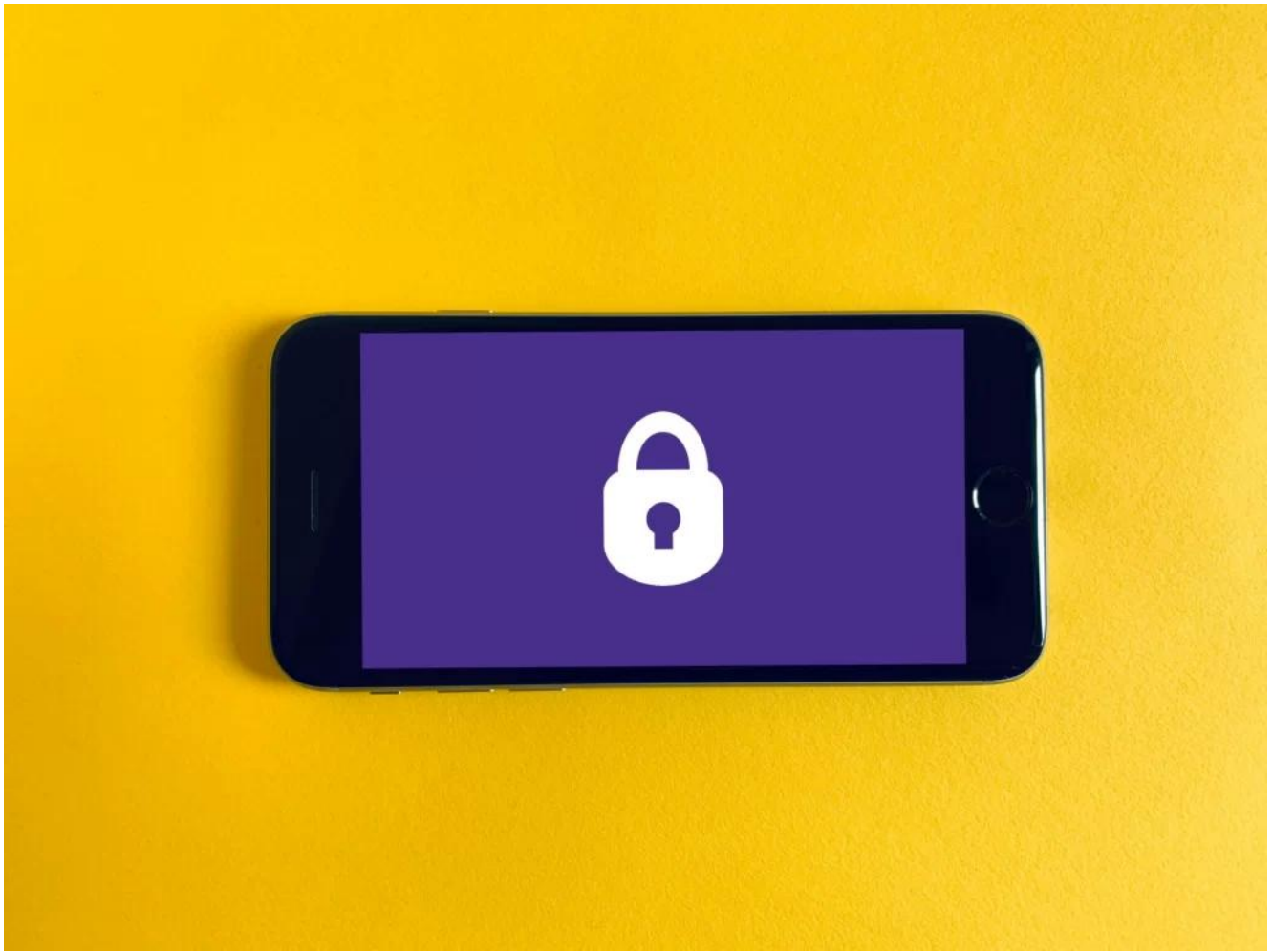
Un martillero certificado evitará el 90% de las mentiras. Él sabe cómo verificar la zonificación, la factibilidad para los diversos usos permitidos y no permitidos, y la tasación. Un gestor nunca puede reemplazar a un profesional inmobiliario.

## 5 acciones prácticas para concretar una compra segura

Existen 5 acciones fundamentales al momento de comprar una propiedad:

- . Buscar en múltiples portales inmobiliarios y comparar los precios según cada zona
- . Visitar in situ la propiedad. Esto es algo irremplazable. También es bueno usar la opción Street View del buscador de calles Google Maps, para corroborar el frente de la propiedad ofrecida en venta
- . Obtener un informe del Registro de la Propiedad Inmueble y un libre deuda
- . Contratar un profesional para la inspección pericial: un ingeniero, arquitecto o maestro mayor de obra. El costo de este asesoramiento es accesible
- . Recurrir a un escribano neutral, pagando el saldo solo luego de firmar la escritura.

Por todo esto se dice que hay que invertir con los ojos abiertos. Ser muy confiado es tan negativo como descreer de todo. Lo central es obtener datos concretos y no quedarse con los relatos.



## **Nuestra experiencia**

En Pozzi Inmobiliaria sabemos que una propiedad que “miente” hoy cuesta demandas mañana. Como expertos en bienes raíces estamos convencidos de que la visita a una propiedad en venta es un momento clave en la compra.

Elegir bien con quién ir –o con quién no– puede ahorrar miles de dólares, un gran estrés emocional y otros problemas no menores.