El Momento Más Incómodo de una Venta

Por qué tu casa no vale lo que creés,
y cómo calcular lo que realmente vale hoy.

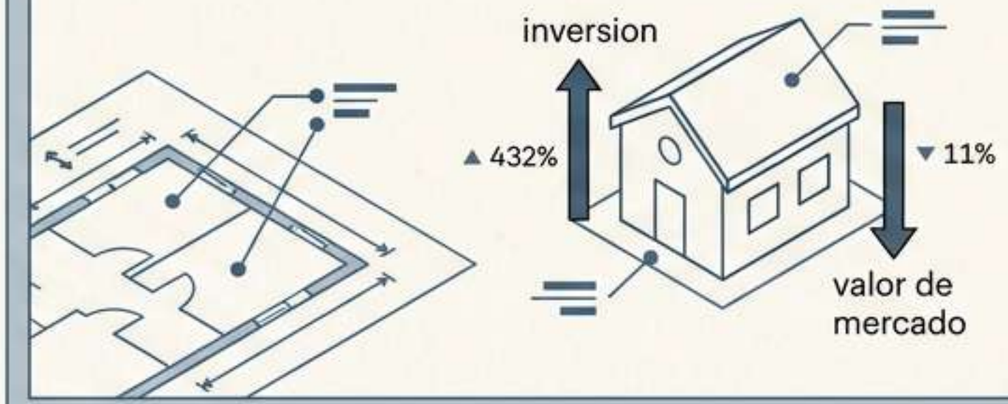
Una guía basada en datos para dueños inteligentes.

Gemini Notebook

> Pero si yo invertí muchísimo en esta casa... Mi vecino vendió la suya en más.

LA LÓGICA DEL MERCADO

Es el momento más incómodo para un dueño. Tiene sentido sentirlo, pero el mercado opera bajo otra lógica. El valor no se construye con lo que uno invirtió o con lo que espera recuperar.



El valor se construye exclusivamente con lo que el mercado está dispuesto a pagar hoy.

Gemini Notebook

Análisis de Expectativas: Percibido vs. Real

	Valor Percibido	Valor de Mercado
Basado en	Tu historia, sentimientos e inversión pasada. 	Lo que un comprador real pagará en las condiciones actuales. 
Naturaleza	Altamente subjetiva.	Estrictamente objetiva (Datos).
Impacto	**Genera falsas expectativas y estanca la venta.**	**Es el único número con el que realmente se juega y se logra cerrar la operación.**

Gemini Notebook

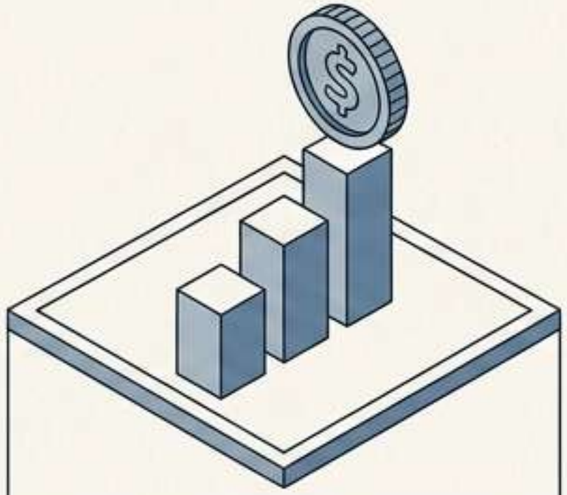
¿Cómo calculan el valor los profesionales?



Método de Comparables

Uso: El más utilizado para casas y departamentos.

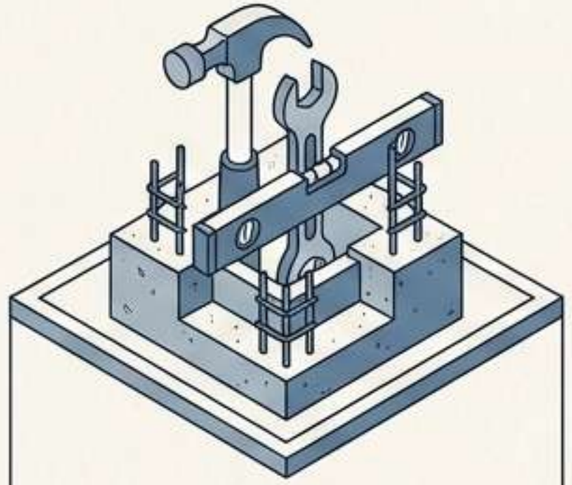
Mecánica: Compara propiedades similares vendidas recientemente en la misma zona y ajusta matemáticamente las diferencias.



Método de la Renta

Uso: Ideal para inversores (locales, edificios).

Mecánica: Capitaliza lo que la propiedad generaría si se alquilara según la tasa de retorno.



Método del Costo

Uso: Propiedades especiales o sin comparables.

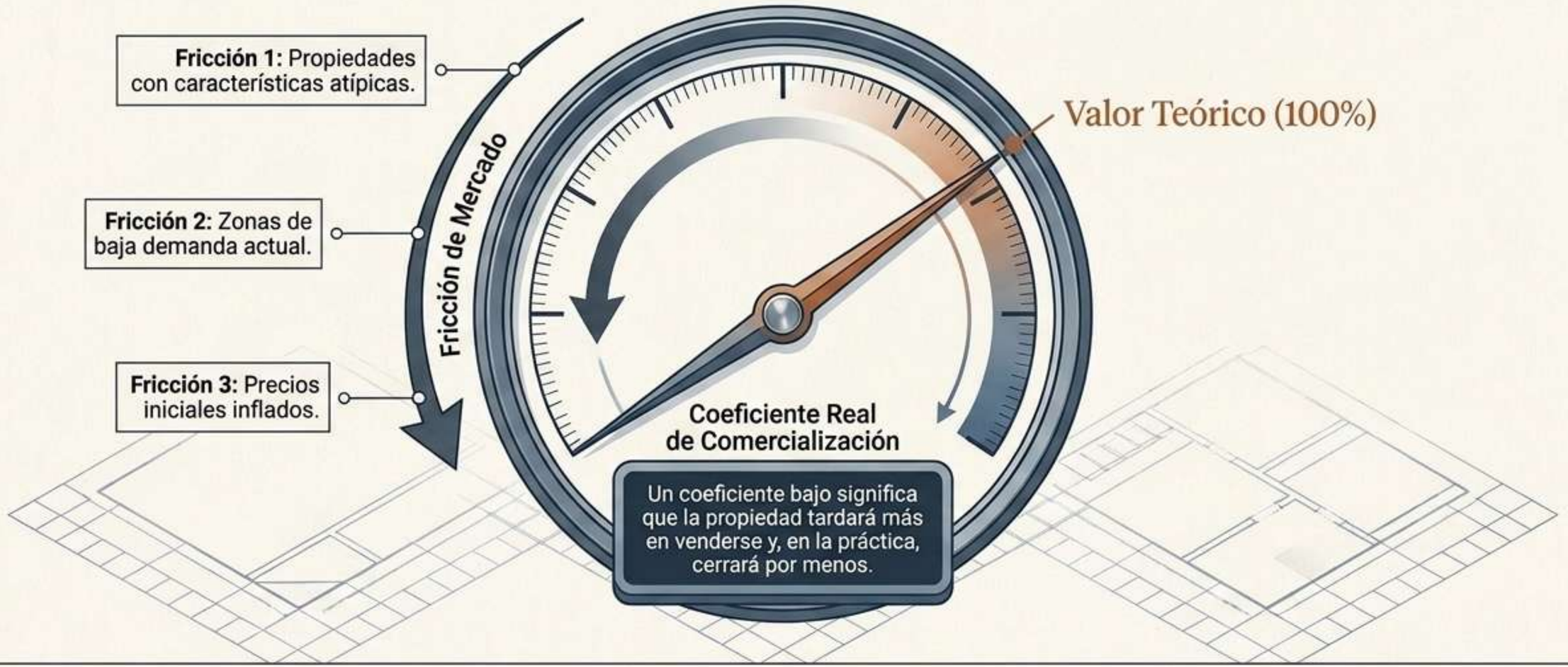
Mecánica: Valor del terreno + costo de reconstrucción actual, menos la depreciación.

Gemini Notebook

El Baño de Realidad: El Coeficiente de Comercialización

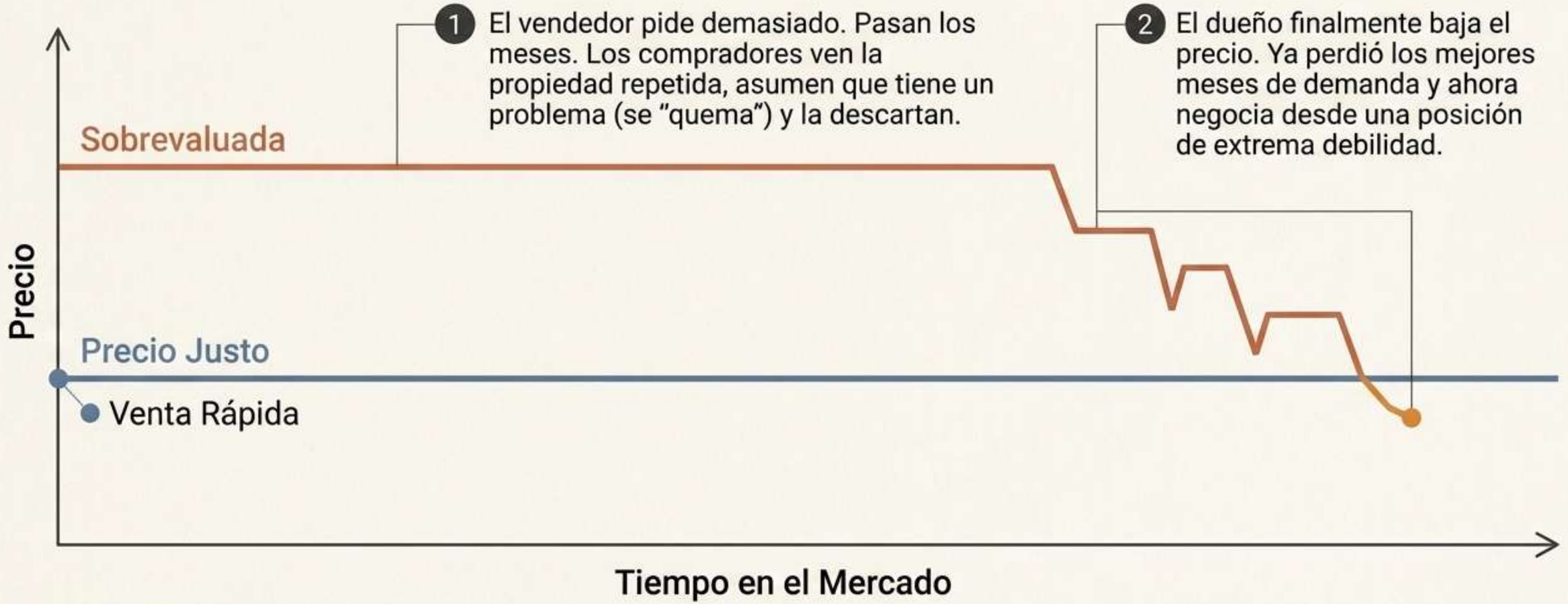
Core Concept Box

Un factor técnico que ajusta el valor "teórico" de una propiedad según su capacidad real de venderse en el mercado actual.



Gemini Notebook

La Paradoja de Sobrevalorar



El vendedor que pide demasiado termina vendiendo por MENOS dinero que el que pidió un precio justo desde el inicio.

Gemini Notebook

¿Cómo saber cuál es el valor real?

Con datos, no con intuición.

Un análisis profesional compara operaciones reales, ajusta diferencias matemáticas y arma un informe respaldado por evidencia. No es una opinión.

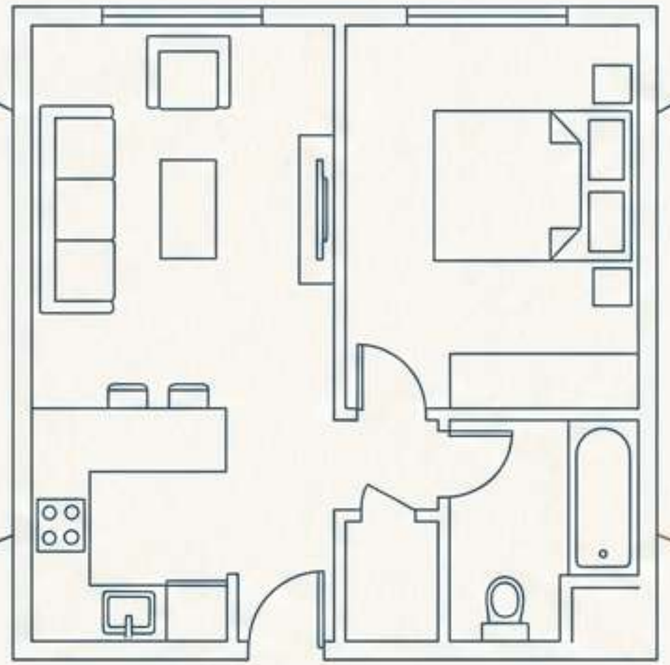
Veamos un caso real con el Método de Comparables →

Gemini Notebook

Caso Práctico: El Punto de Partida

Tipología: Departamento 2 ambientes.

Superficie: 52 m².



Ubicación: GBA Norte (A 3 cuadras del tren).

Estado: Sin reformas (Baño y cocina originales de hace 20 años).

Misión: Calcular el valor real de esta unidad analizando 3 ventas recientes comprobadas en el mismo radio.

Gemini Notebook

Homogeneización de Datos: Comparables A y B

Comparable A

55m², a 5 cuadras, Reformado

Venta Real: 78.000 USD

Ajuste Superficie (-3m²)	-1.500 USD
Ajuste Estado (Reformado a Original)	-6.000 USD

Valor Ajustado: 70.500 USD

Comparable B

50m², a 2 cuadras, Original

Venta Real: 69.000 USD

Ajuste Superficie (+2m²)	+1.000 USD
Ajuste Estado (Similar)	Sin ajuste

Valor Ajustado: 70.000 USD

Gemini Notebook

Homogeneización de Datos: Comparable C y Análisis

Comparable C	
54m², a 4 cuadras, Cocina reformada	
Venta Real: 74.000 USD	
Ajuste Superficie (-2m²)	-1.000 USD
Ajuste Estado (Cocina reformada a Original)	-3.000 USD
Valor Ajustado: 70.000 USD	

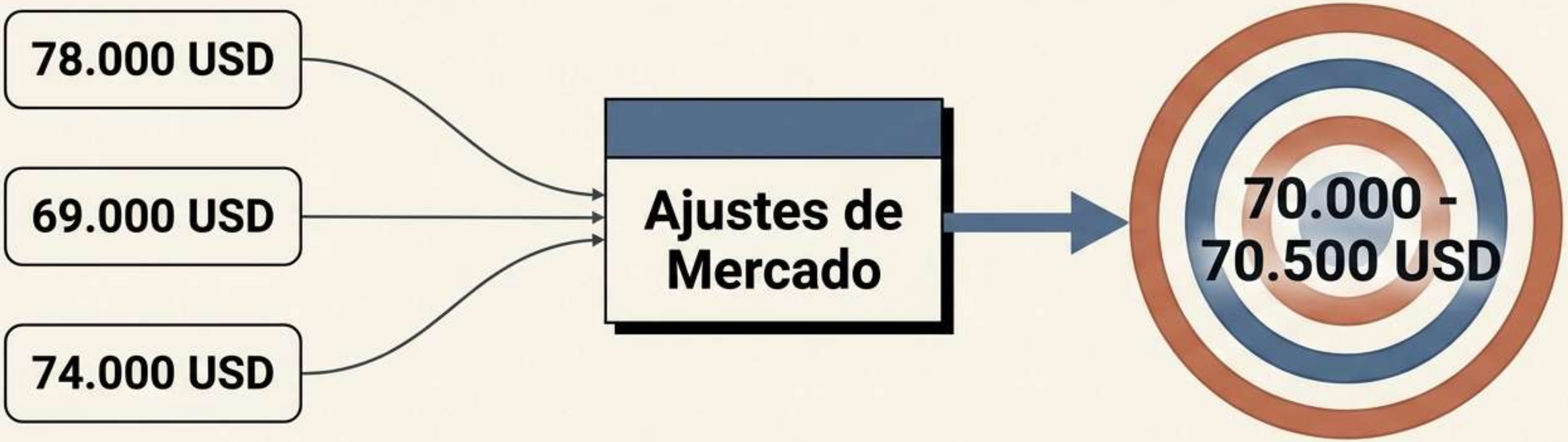
El Impacto del Estado: La variable determinante.

En este análisis, el parámetro que más influyó en el precio final fue el ESTADO de la propiedad.

Cada mejora estructural (baño o cocina reformada) **aportó entre 3.000 y 6.000 USD de diferencia comprobable** frente a una unidad en estado original.

Gemini Notebook

El valor no es ‘un número’, es un rango.



Conclusión

El **valor de mercado más probable** del departamento base es **70.000 USD**. Cada parámetro (estado, ubicación, m²) aprecia o deprecia la propiedad con fundamentos comprobados, eliminando las suposiciones.

Gemini Notebook

Para Llevar: Las reglas del juego actual



La realidad manda.
Tu casa vale lo que el mercado está dispuesto a pagar hoy, no lo que te costó ni lo que soñás recuperar.



El precio justo atrae.
Un precio bien puesto desde el primer día genera más competencia, evita que la propiedad se 'quema' y suele cerrar más cerca del valor pedido.



Exigí fundamentos.
La tasación no es una opinión. Es una homogeneización estricta de datos comprobables.

Conocer el valor real antes de publicar es la jugada más inteligente de toda la venta.

Gemini Notebook