

Negociar el precio de una propiedad para cerrar una venta, debe ser parte de una estrategia y como tal debe estar planificada. En este artículo te contamos los 4 pasos para negociar el valor de una propiedad: obtener información, fijar una reserva, comenzar la negociación y cerrar con un refuerzo. También te daremos algunos consejos que podés implementar para concretar la operación. Para negociar el precio de una propiedad debemos poner en juego los puntos de interés tanto del comprador como del vendedor y llegar a los términos más beneficiosos para ambas partes y para nosotros como mediadores. Teniendo esto en cuenta, lo principal es tener toda la información posible sobre las preferencias de nuestros clientes. Para esto existen varias estrategias y tips de negociación que pueden ayudarte a conseguir mejores resultados. Al momento de cerrar un acuerdo no es conveniente centrarnos únicamente en el monto de la transacción. Este suele ser el punto más difícil de acordar, por eso enfocándonos en otras cuestiones allanaremos el camino para llegar a un mejor convenio. Recordá que una negociación inmobiliaria comienza con el primer contacto con un cliente, y no se reduce solamente a la firma de una reserva. No somos simples mensajeros llevando la oferta de un comprador a un vendedor para que la apruebe. Si ese fuera el caso las transacciones podrían realizarse por computadora, donde la única variable sería el precio. En cambio, en este proceso entran en juego nuestras habilidades como intermediarios, para salvaguardar las diferencias y asegurar que se llegue al cierre de una venta que deje conformes a todas las partes. Seguí leyendo para aprender cómo negociar un precio de venta inmobiliario, los pasos involucrados en este recorrido y qué variables entran en juego a la hora de buscar un común acuerdo. Además veremos estrategias y tips de negociación que te ayudarán en cada uno de los 4 pasos que debés atravesar para cerrar una venta inmobiliaria.

artículo:

¿Cuáles son los pasos implicados en una negociación? ¿Qué variables hay en una negociación inmobiliaria? ¡No todo es el precio! 5 Estrategias para negociar en una venta inmobiliaria 5 Tips para una negociación inmobiliaria Una negociación inmobiliaria no se reduce únicamente al momento de sentarse con el comprador a definir los puntos de un acuerdo, sino que es algo que debemos preparar desde el primer contacto que tenemos con los clientes. La impresión que demos como corredores o la información con la que contemos de las partes, son cuestiones previas a la discusión que entrarán en juego para llegar al cierre de una venta. Concretamente la negociación se va a dar entre el instante en que el comprador firma una reserva y debe concluir cuando se llega a un refuerzo o seña del inmueble. A continuación veremos los pasos implicados en este proceso incluso antes de su comienzo: 1. Previo a la negociación: Lo primero que tenemos que hacer es tener la mayor cantidad de información posible que nos ayude al momento de negociar. Por un lado debemos recopilar todos los datos sobre el vendedor. Además de cuánto quiere por la propiedad, por qué la está vendiendo, para cuándo quiere tenerla vendida, en que está dispuesto a ceder, etc. En segundo lugar, debemos estar bien actualizados en cuanto al sector inmobiliario, para tener datos de referencia. Si querés estar al día y saber todo sobre el mercado inmobiliario este 2022 entra aquí. 2. Reserva: En el momento de la reserva tenemos 2 objetivos concretos. Primero queremos averiguar lo más posible acerca del comprador (cuánto está dispuesto a pagar, para cuándo quiere tener la propiedad, si será para su uso o el de alguien más, etc.). Después lo que queremos es conseguir la mejor oferta inicial posible, para tener con qué iniciar la charla con el comprador. 3. Comienzo de la negociación: Para iniciar este proceso debemos

enfocarnos en 3 puntos que nos ayudarán en nuestro rol como intermediarios. Estos puntos son el lugar, el momento y la vestimenta. El lugar de encuentro debe ser estratégico dependiendo lo que queramos mostrar, por ejemplo si nuestra oficina da la apariencia que deseamos o si preferimos mover el encuentro a un café. El momento debe ser ideal, lo mejor es temprano por la mañana o luego de almorzar, ya que el cliente estará más relajado y no tendrá la cabeza ocupada por ejemplo en que tiene hambre por más tonto que suene. Por último, la vestimenta debe ser la correcta, y se sugiere que siempre sea un poco más formal que la del cliente con el que nos vamos a encontrar. Si no estás seguro de cómo vestirse para la ocasión, entrá a este manual de vestimenta inmobiliaria.

4. Cierre con refuerzo o seña: Llegado este momento todos los puntos de la negociación deben estar acordados y debe definirse si se va a cerrar con un refuerzo (donde el dinero lo maneja el corredor) o una seña (donde el monto va directo al vendedor). Esta última opción es sugerida cuando trabajamos cifras grandes. Si querés saber más sobre todo el proceso de cierre de una venta, te recomendamos este artículo. Nos parece fundamental remarcar la idea de que una negociación inmobiliaria no debe centrarse en el precio. Este suele ser el punto de mayor interés para ambas partes, por eso no podemos partir de esa base porque acordarlo desde cero resulta complicado. Ahora veremos los 12 puntos a definir entre el comprador y el vendedor en una negociación inmobiliaria:

1. Tipo de operación: Si solo será una compra o también requerirá el levantamiento de una hipoteca.
2. Monto de la oferta.
3. Moneda de pago.
4. Forma de pago: Cuánto será entregado en la reserva, en el refuerzo o seña y en la escritura.
5. Lugar de firma de la escritura.
6. Designación del escribano.
7. Plazo para llevar a cabo la negociación.
8. Fecha tentativa de entrega de posesión.
9. División de los gastos del impuesto de sellos.
10. División de los gastos de la escrituración.
11. Honorarios de la escribanía.
12. Inventario del inmueble: Por ejemplo si será entregado amoblado. Un

acercamiento a definir estos puntos puede darse desde el momento en el que el comprador firma una reserva. Esto lo podemos conseguir a través de la ficha de reserva, un documento muy útil que consiste en un cuestionario que se entrega al cliente al final de una visita guiada. En ella intentaremos establecer todos los puntos de la lista que acabamos de ver según los deseos del cliente. Esta información resultará muy útil al momento de consensuar los distintos puntos entre las partes, ya que nos dice mucho sobre los intereses y las prioridades del cliente. Si lo ponemos en relación a los deseos del vendedor vamos a encontrar cuestiones en común más rápido y detectar sobre qué factores habrá que trabajar más. Esta ficha se debería encontrar en la carpeta WOW en la que conseguimos sorprender a nuestros clientes utilizando distintos documentos y aplicando una estrategia para mostrarlos. Si querés aprender a armar tu propia carpeta WOW ingresá acá.

Ahora que ya conocés los momentos de una negociación y los puntos a tener en cuenta para llegar a un acuerdo, podemos pasar a ver algunas estrategias de mediación que te serán de utilidad al momento de sentarte con tus clientes, ya sea con la parte vendedora o compradora. 1. Estrategia del silencio: Podés usar esta técnica para abrir una negociación. Se basa en no ir directo a los temas de la venta, sino en hablar sobre cuestiones menos trascendentales como el clima e intercalarlo con silencios incómodos. Esto puede despertar ansiedad en el comprador y lo forzará a sacar el tema de la negociación por sí mismo. Así conseguiremos información sobre el cliente, como qué tan apurado está por llegar a un acuerdo e incluso tal vez salga directamente con una oferta, lo que nos dejará en una posición ventajosa. 2. Estrategia del cálculo exhaustivo: Esta táctica es muy útil cuando debemos rechazar una propuesta del comprador y no queremos desalentar o

causarle una reacción negativa. Podemos llevarla a cabo cuando el cliente está proponiendo montos que no son aceptables para el vendedor. En lugar de decir que no instantáneamente debemos escucharlo, anotar lo que propone y pretender que estamos haciendo cálculos (con los precios de escritura, de sello, de venta, etc.). Luego de escuchar, realizando contacto visual y anotando, debemos señalar que esos números no cierran. Al notar el esfuerzo que hicimos para que su propuesta cuadre, el cliente estará mejor predispuesto a aceptar una respuesta negativa.

3. Efecto ancla: Este fenómeno está relacionado con la psicología humana y muestra cómo anclamos valores de referencia de acuerdo a las primeras cifras que ponemos en consideración. Podemos pensarlo con un ejemplo: Si un comprador cree que el precio de un inmueble es de USD 140.000, le resultará razonable e incluso conveniente cerrar en USD 120.000, aunque el precio real de la propiedad sea de USD 110.000. Podemos aprovechar el efecto ancla intentando que el primer número que se ponga en consideración en la negociación sea lo más alto posible, de modo que el resultado final no se aleje de él.

4. Basarse en la normativa: Recurrir al marco normativo de tu inmobiliaria o a los usos y costumbres de este tipo de transacciones es una buena forma de imponer una condición sin ofuscar al cliente. Si logramos que entienda que en la gran mayoría de los casos los gastos de escrituración por ejemplo, se dividen en pre-escriturales pagados por el vendedor y pos-escriturales por el comprador, lo aceptará de mejor gana.

5. Quid pro quo: Basar tu negociación en la idea que siempre los clientes deberán ceder, y a conseguir algo en su beneficio. Para esto será necesario llevar a las partes a ceder voluntariamente en algunos aspectos entendiendo que así conseguirán los puntos que desean.

Si quieres conocer otras estrategias que podés poner en juego para cerrar una venta inmobiliaria, te invitamos a leer este artículo. Ahora que conoces varias estrategias de negociación, lo único que te falta es conocer algunos consejos sobre cómo llevar adelante este tipo de conversaciones para llegar a mejores

resultados: 1. Nunca des la primera gran concesión: Enfócate en alcanzar pequeños acuerdos antes de ceder en algún punto importante. Eventualmente puede ser que el cliente haga la primera concesión en algo grande, incluso antes de que tengas que sacar el tema. 2. No hagas preguntas que puedan responder con no: Para evitar una negativa es mejor hacer preguntas que tengan 2 posibilidades de respuesta, de modo que sea más difícil que el cliente responda con un “no” de arranque. 3. Sé una incógnita: Intentá que el cliente no tenga en claro tus intereses en la negociación, o qué tan desesperado estás por llegar a un cierre, porque eso jugará en tu contra. 4. Enfocate en los acuerdos generales: Tratá de llevar la charla por los puntos más fáciles de acordar, eso va a generar un ambiente positivo y una sensación de comprensión mutua. 5. Recordá que el tiempo no es dinero: Apurar una negociación puede tener resultados negativos y llegar a acuerdos que no sean favorables. A veces es mejor dar tiempo a los clientes a que se expresen, consiguiendo incluso que hagan ofertas más generosas.

Está fue toda la información que debes tener en cuenta para ser un gran negociador y llegar a cierres de venta más favorables. Si te gustaría obtener más información podés contactarnos a través del whatsapp de [deinmobiliarios](#). Y, te recomendamos estar atento a nuestras próximas publicaciones para seguir aprendiendo de los mejores tips sobre el rubro inmobiliario.