

# Valor y precio

## Diferencias entre valor y precio

Héctor L. Colón - Lic. #7765  
787-317-5771 / 787-281-6338  
[propiedadeshc@gmail.com](mailto:propiedadeshc@gmail.com)



Cuando de bienes raíces se trata, no existen dos conceptos que difieran tanto, el uno del otro, como valor y precio. Normalmente para el dueño de una propiedad raíz, la misma siempre tendrá un valor superior al valor promedio de las propiedades que la circundan. En realidad, este concepto de valorización exagerada de lo que nos pertenece, es algo normal en la conducta humana; pero cuando de negocios se trata se debe ser realista.

En innumerables ocasiones hemos escuchado quejas de personas descontentas con el trabajo realizado por agentes de bienes raíces, que han sido contratados para venderles sus propiedades, alegando que los mismos no hicieron una labor eficiente. Cuando hemos revisado la estrategia de venta, utilizada por los agentes, hemos podido apreciar que el error más frecuente fue el precio que mantuvieron las propiedades en el mercado, durante el periodo de mercadeo. Al consultar a los profesionales de bienes raíces, en referencia a la causa que motiva el aceptar propiedades a sobreprecio, la respuesta es la misma: los propietarios quisieron probar por un tiempo para ver la reacción del mercado. Y yo los comprendo, porque siempre resulta difícil hacer entender a alguien que lo suyo vale igual que lo ajeno. Que todo tiene un precio y que no existe quien esté dispuesto a sobrepagar una mercancía por más que esta le guste.

En bienes raíces todo está íntimamente relacionado. Nada escapa al valor que deviene de la experiencia de

venta. Si el precio de venta del pie cuadrado de construcción, en viviendas unifamiliares, es de cincuenta dólares en determinado vecindario, no existe razón para considerar su valor en cincuenta y cinco, para una vivienda similar, en la misma zona y en igualdad de condiciones.

En propiedades de inversión sucede exactamente lo mismo. Si el índice de mercado señala que para una propiedad multifamiliar, un centro comercial o un complejo de almacenes se debe pagar seis veces el monto total anual de las rentas brutas, no existe lógica para pagar siete veces el valor de las mismas. **Siempre comparando, desde luego, propiedades similares en estado físico, tamaño, condiciones, ubicación, acceso, etc.**

La forma comparativa no debe, jamás, ser obviada al momento de analizar el valor de una propiedad inmobiliaria. Lo aconsejable, en estos casos, es consultar el mercado y orientarse hacia una apreciación lógica. Para ello los bancos de información de las oficinas de corredores de bienes inmuebles, son una gran fuente magnífica de ayuda y hasta los anuncios clasificados y revistas especializadas son útiles. Todo lo que hace falta es saber distinguir y clasificar la información.