

# Precio

## Precio de mercado y precio deseado

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

Cuando la demanda de propiedades aumenta y la oferta de las mismas disminuye, se produce lo que todos conocemos como "Mercado de Vendedores"; pero antes de que exista un verdadero Mercado de Vendedores, lo que impera es un mercado de propietarios con deseos de vender a altos precios; aunque muy mal informados.

Las consecuencias conllevan a un mercado de propiedades invendibles a los precios ofrecidos y la pérdida de excelentes negocios.

Para aquellos que desean realmente vender su propiedad en un mercado en condiciones normales, una propiedad que sea ofrecida a un precio lógico debe ser vendida entre sesenta y ciento cincuenta días, lo cual aplica tanto para propiedades residenciales como para propiedades comerciales. Desde luego, al momento de valorizar una propiedad entran a jugar elementos inherentes a la misma, que serán los encargados de determinar el precio.

Los tasadores de propiedades jamás toman en consideración el precio en que ha sido vendida una propiedad específica, al momento de determinar cuál es su verdadero valor en el mercado. Para arribar a un valor satisfactorio, tanto para el vendedor como para el comprador y la institución financiera que ofrecerá el financiamiento, el tasador profesional obtendrá el valor real aproximado, analizando propiedades similares vendidas en el área.

Los elementos que predominan y deciden en estos análisis entre propiedades vendidas y propiedades a valorizar, por regla general, son los siguientes:

- Igualdad de uso
- Igualdad de condiciones
- Igualdad de características
- Compatibilidad de localización
- Precio por pie cuadrado

- Tipo de financiamiento empleado en la venta
- Otros

Cuando se trata de propiedades de ingreso, propiedades comerciales o de tierras, otros factores financieros como la rentabilidad, el múltiplo del ingreso bruto y el porcentaje del retorno interno, en la inversión inicial, son estrechamente observados.

Queda claro que el mercado es quien decide el precio de las propiedades, regido por las leyes de oferta y demanda, y que una propiedad tiene el valor que en verdad tiene y no el que uno quiere que tenga. Queda establecido además, que aquellos propietarios que tienen en el mercado propiedades a la venta y no acepten una oferta al precio que indica el mercado, porque lo consideran por debajo de sus expectativas, a los efectos del caso estarán comprando nuevamente el inmueble por el mismo precio que rechazan.

