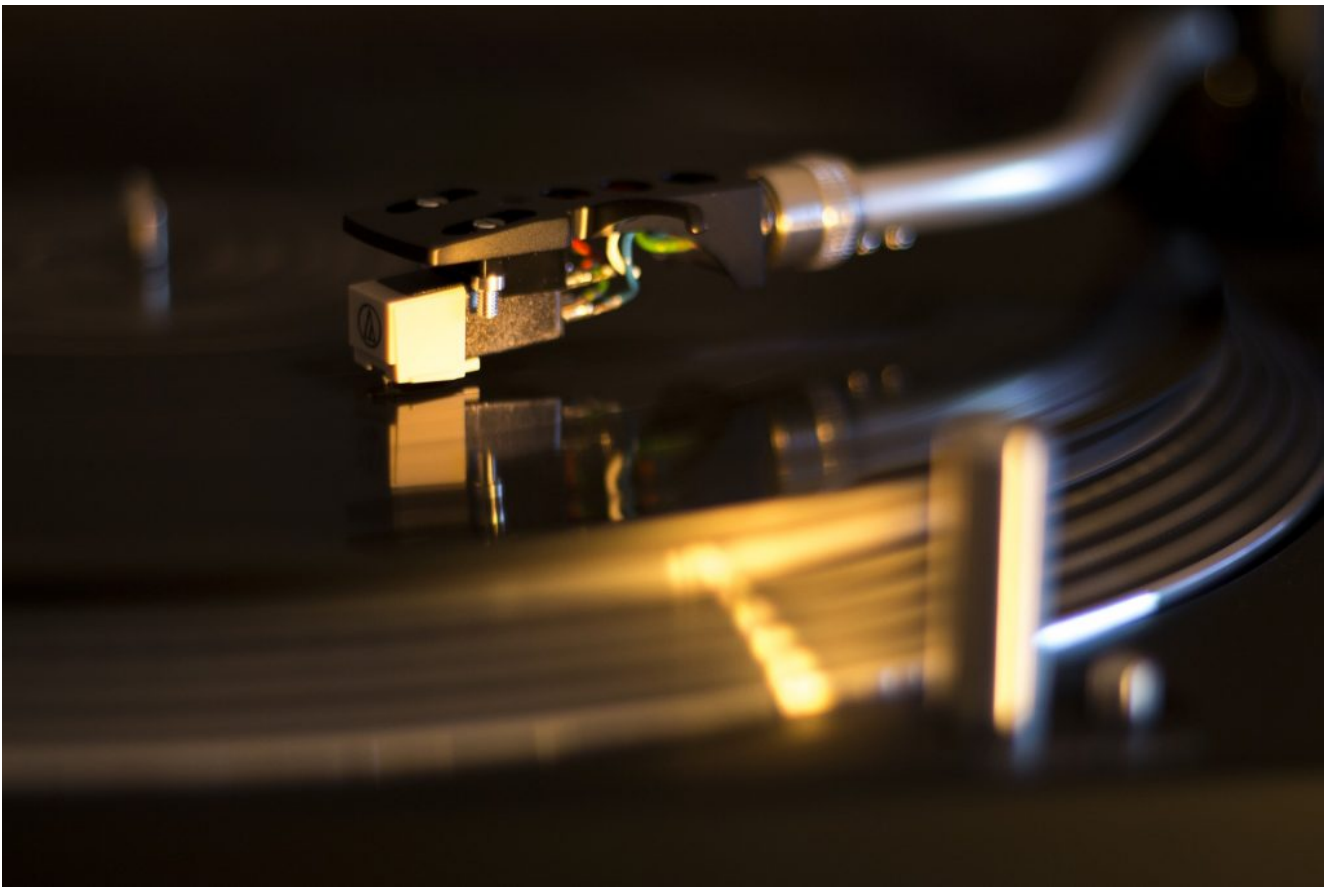


Ruidos y sonidos

El momento de mostrar un departamento o una casa para vender, es similar a una puesta en escena de una obra de teatro.

Todo debe ser impecable: lo que el potencial comprador vea, huelga y escuche.

Y justamente sobre ruidos y sonidos te damos aquí dos trucos.



El televisor prendido

Pocas cosas hay más molestas que llegar a una casa y escuchar el sonido penetrante de un televisor, puesto a todo volumen.

Eso genera una incomodidad que, lógicamente, no ayuda a que la potencial compradora o el visitante interesado en la propiedad se centren en sus aspectos positivos.

De modo que el primer truco es apagar el televisor. Y también cualquier electrodoméstico que genere ruido como un lavarropas

o una batidora.



Buen humor

El segundo truco es apelar a la magia de la música.

“Sin música, la vida sería un error”, decía el filósofo Friedrich Nietzsche.

Y es útil servirse de ella para “ambientar” la propiedad en venta.

¿Pero qué tipo de música es la más conveniente?

Lo adecuado es, entre otras opciones, el jazz en sus versiones más “tranquilas”, que es lo que se utiliza en las cabinas de los aviones cuando llegan los pasajeros.

En YouTube hay varios videos extensos bajo el nombre “relaxing jazz”.

No se trata aquí de comprobar si al visitante le gusta ese estilo musical o no. Se trata, en cambio, de utilizar un

sonido estratégico para que reciba, en sus oídos, algo que genera calma, buen humor y disposición al diálogo.

Fuentes de las imágenes

<https://pixabay.com/es/photos/jazz-contrabajo-m%C3%BAsica-concierto-199547/>

<https://pixabay.com/es/photos/placa-giratoria-registros-m%C3%BAsica-1822103/>

<https://pixabay.com/es/photos/piano-borrosa-m%C3%BAsica-instrumento-2716597/>