

Cómo se decide la compra de una casa o un departamento

En su libro "Blink. El arte de pensar sin pensar", el sociólogo Malcom Gladwell muestra varios casos que demuestran que la mayoría de las decisiones se toman a partir de las emociones y no tanto de razones sólidas. Por más que cada persona se autoconvenza diciendo que hizo algo por un motivo muy pensado, muy meditado.

Aquí te contamos algunas cosas simples que podés hacer por tu propiedad en venta para que los potenciales visitantes se decidan sin pestañear, verbo que en inglés se traduce como "to blink".



La tasación profesional

Lo primero es tener una buena tasación, cosa que solo puede hacer un corredor inmobiliario profesional.

Esto es central: si el precio está desfasado con respecto a lo que el mercado ofrece en cada momento, simplemente no habrá interesados.

Es bueno recordar que una tasación es buena no cuando le pone a la propiedad un precio astronómico que solo puede contentar al propietario, sino cuando le asigna un valor que genera interesados y numerosas visitas.



Propiedad brillante

Lo segundo es mostrar la propiedad de modo brillante, tanto para el momento en que lleguen los interesados, como cuando se tomen las fotografías y se grabe el video destinados a la publicidad.

Es crucial, en este punto, recurrir a los mandatos del “home staging”.

Se trata de una serie de trucos para lograr que la casa o el

departamento se vea mejor.

Por ejemplo, hay que guardar algunos cuadros si existe un exceso de ellos, o llevar a otro lugar algunos muebles que pueden entorpecer el recorrido por un living –y que los propietarios no ven porque se han acostumbrado a ellos-.

También hay que favorecer todo lo que permita la entrada de luz, como aligerar las cortinas o eliminar varias plantas en un balcón. O colocar espejos que multipliquen las fuentes de luz natural y artificial.



Flores naturales en la casa

Lo tercero tiene que ver con las ganas de recibir a los potenciales compradores.

Para ese fin es preciso, por caso, odorizar el ambiente con difusores, flores naturales e, incluso, con algo tan sencillo como poner a tostar pan o preparar café, algo que le da a la propiedad un aroma a hogar.

A ello hay que sumarle una amplia disponibilidad de horarios para las visitas de los interesados.

El propietario debe adecuarse a los deseos del comprador y no al revés. Esto no es ceder posiciones sino mostrar un espíritu de cooperación.

Todo esto ayuda a que la potencial compradora y el futuro interesado se sientan emocionalmente "felices" al visitar la casa, y así decidan a partir de sus sentimientos.

Quizás no haya una fuerza más poderosa que los sentimientos al tomar una decisión, aunque luego se la trate de justificar con argumentos racionales.