

¿Debe estar el propietario cuando llega el potencial comprador?

Cuando se ha puesto la casa o el departamento en venta y el corredor inmobiliario anuncia que llegará el primer potencial adquirente, la pregunta que le surge de modo espontáneo al dueño es: “¿Debo estar presente en ese momento?”.

Aquí te damos algunas respuestas.



El “home staging” y la visita

El momento de la primera visita de un potencial comprador cuando se le ha encargado a un corredor inmobiliario la venta de una propiedad, es un momento de tensión.

El propietario quiere causar una buena impresión y hace todo lo posible para lograrlo.

Seguramente ordenó cada elemento que está a la vista en el living, el baño y la cocina. También, los interiores de armarios, placards y demás muebles de guardado.

Sumado a ello, es muy posible que haya hecho algún arreglo menor como pintar una pared, renovar una persiana o reparar un escalón de la escalera del living.

Incluso quizás haya adquirido flores y aromatizado los ambientes con un producto natural.

Es decir, se ocupó del “home staging” o puesta en escena de la casa o del departamento.

Todo está listo, en orden, brillante. Y ahora llega el primer interesado. ¿Qué hacer?



No es una opción

La primera respuesta lógica es que si la visita se realiza en un horario en el que el propietario tiene que permanecer en el inmueble por sus hijos, porque trabaja en forma remota o por otro compromiso ineludible, no es una opción dejar el hogar.

En cambio, si la visita se produce en otro momento, los expertos recomiendan que el propietario no se encuentre.

El potencial nuevo dueño suele ser muy curioso y no le agradará “ejercer” esa curiosidad delate de quien en ese momento vive allí.

En cambio, no tendrá problema en mirar cada rincón a fondo con la presencia del corredor inmobiliario.

Curiosamente, aunque es el visitante quien “invade” –simbólicamente hablando– la propiedad con su llegada, él suele ver a los propietarios como invasores ya que apenas entra al lugar se empieza a imaginar que esa ya es su casa.

Entonces, queda claro que lo ideal es que el visitante se desplace por los diversos espacios solo acompañado por el corredor.



Sin comentarios

Y si no queda otro remedio que estar presente en ese momento, ¿debe el propietario hablar con el interesado?

Nuevamente aquí los expertos aconsejan que se abstenga de hacer comentarios sobre la cochera, o ponderar las virtudes del quincho, o realizar cualquier aclaración que no le fue pedida acerca del palier o del balcón.

Esto es complicado porque a veces el propietario desea remarcar aspectos que para él son vitales, como una nueva veleta colocada sobre el techo de tejas. Y quizás al visitante eso no le interese en lo más mínimo. O incluso puede estar pensando en quitarla apenas se instale allí.

Al igual que esos empleados de los comercios que son insistentes y no permiten que el cliente mire en paz la mercadería en exhibición, el propietario puede llegar a actuar de esa manera sin saberlo.

Por otro lado, el experto en mostrar inmuebles es el corredor inmobiliario. Lleva años haciendo eso. Y por eso hay que dejar en sus manos esa tarea.

Hay numerosos casos de propiedades que no se vendieron porque se dio una “mala química” entre quien vivía allí y quien se acercó al inmueble para adquirirlo.

¿Es esto algo raro? No. Es más común de lo que parece.

Los seres humanos no son seres racionales sino seres emocionales que razonan, decía alguien.

De modo que, aunque no se expresen, las primeras emociones pesan más que los pensamientos.

El periodista y escritor canadiense Malcolm Gladwell, en su libro “Blink. The Power of Thinking Without Thinking”, explica que muchas decisiones se toman en microsegundos bajo la única guía de la intuición.

Eso no significa que sean en todos los casos decisiones acertadas, pero sí el autor prueba –a través de testimonios de especialistas– que lo emocional juega un papel central al elegir una cosa en detrimento de otra.

El título del libro de Gladwell podría traducirse como “Pestañear. El arte de pensar sin pensar”. Lo de “blink” o “pestañear” hace referencia a la celeridad con la que el cerebro toma todas o casi todas sus decisiones.

Para terminar, vale entonces la sugerencia –para la dueña de un departamento o el propietario de una casa– de no estar presente cuando una visita quiere conocer la propiedad, o si no es posible esto, mantenerse en silencio y aparte.

Así como al corredor inmobiliario se le delegó la misión de tasar la propiedad, publicarla y otros factores importantes, también es bueno permitirle que sea él quien interactúe con quien, quizás, sea el próximo dueño de la unidad.