

Vender una propiedad: los 90 segundos cruciales

Vender una propiedad: los 90 segundos cruciales

Al vender una casa o un departamento, se dice que hay 90 segundos cruciales que transcurren cuando un potencial comprador visita la unidad.

¿Qué sucede en ese breve y fundamental lapso? Te lo explicamos aquí.



Solo un minuto y medio

Los especialistas consideran que en solo un minuto y medio se define la primera impresión que se lleva de una propiedad quien la visita con ánimo de adquirirla.

¿Qué sucede en esos 90 segundos críticos?

En ese fugaz instante la persona hace un escaneo veloz de lo que ve y su ánimo se predispone para bien. O para mal.

Lo interesante ante este hecho es que tanto la inmobiliaria como la persona que le encomendó la venta, pueden hacer algo para que esa situación se torne favorable.



Los 90 segundos de una casa

Si la propiedad que está en venta es una casa, el futuro adquiren tomará en cuenta en esos 90 segundos el estado de mantenimiento de la vereda, de sus árboles, del jardín del frente, de la puerta y de todo lo que se advierte a primera vista.

¿El propietario no lo ve? No, no lo ve porque está acostumbrado y no tiene una mirada “inocente”. Pero el que va a comprar sí la tiene.

Entonces, hay que remozar la vereda: no puede haber partes flojas o rotas, desniveladas, faltantes, sucias.

¿Cómo están los árboles? ¿Prolijos, podados?

El jardín también debe aparecer impecable. Con el césped corto, casi perfecto. Aquí pueden ayudar los paneles de césped, que actúan como una alfombra natural sin tener que esperar a que el verde sea parejo. Si se pueden agregar varias plantas con flores, mejor. Eso da ida de hogar, no solo de inmueble.

En cuanto a las paredes del frente, el criterio es el mismo. No son aceptables las manchas ni la pintura descascarada.

Las persianas también deben lucir completas, pulcras.

En lo que hace a la puerta, otro tanto. No tendría que estar manchada ni con la pintura gastada. Y menos, con adornos navideños si ya pasó esa época del año.

No menor es el tema del felpudo. ¿Está limpio, brillante, sin rastros de tierra, bien colocado?

¿Y qué olor aparece apenas se abre la puerta? ¿Es un olor, una fragancia, un aroma?

Eso a veces no lo sabe el propietario porque justamente vive allí. Por eso es preciso pedirle a un vecino o familiar externo que ingrese al hogar y diga –con sinceridad– a qué huele.

“Es la atención al detalle lo que hace la diferencia entre promedio y sorprendente”, dice Francis Atterbury –escritor y religioso inglés del siglo XVII–.



Los 90 segundos de un departamento

Es cierto que cuando una futura adquirente o un potencial comprador visitan un departamento, lo primero que verán es la acera del edificio, el frente, su acceso, el palier, los ascensores.

Es poco lo que el propietario tiene posibilidad de hacer ya que el buen, o mal, mantenimiento de esos espacios comunes depende más del consorcio que de un solo individuo.

Sin embargo, sí es posible actuar sobre lo que el visitante con intención de compra advierte una vez que llegó a la unidad.

Es algo similar lo que hay que prestar atención en la casa: la puerta, el timbre y el felpudo. Todo debe ser nuevo o parecer nuevo.

Y al abrirse la puerta, además de lo que se ve hay que considerar lo que se huele.

El olfato es un sentido muy determinante. A veces, más que el sentido de la vista.

¿Qué se huele al ingresar al departamento? ¿Hay olor al churrasco cocinado al mediodía, un olor que proviene del baño, un olor penetrante a desodorante de ambientes? ¿O, por el contrario, el departamento huele a café recién hecho, a un sahumero suave, a un difusor discreto, a un bizcochuelo horneándose?

Vale destacar que no se está hablando solo de los sentidos. Las impresiones que ellos generan, a su vez, construyen emociones. Lo ideal es que sean emociones favorables siempre.

El dibujante, cineasta y empresario Walt Disney dice: “No hay magia en la magia: todo está en los detalles”.

Quien va a vender una casa o un departamento debería concentrarse en estos pequeños grandes detalles. No implican un gran trabajo ni una excesiva inversión, y son vitales para que el inmueble se venda rápido.