Crece el número de personas que quieren mudarse

Disponible en computadoras utilizando el explorador Microsoft Edge

Un reciente informe de la plataforma digital especializada Reporte Inmobiliario, muestra que son muchas las personas que desean cambiar de hogar.

En este artículo ampliamos la información y te damos algunas pistas para que mudarte resulte una decisión sencilla.

Cambiar

La reciente encuesta llevada adelante por Reporte Inmobiliario muestra que el 74,1% de los encuestados expresó que desea mudarse.

La mayoría, el 56,2%, indicó que su sueño es vivir en una casa con jardín. En lo que hace al estilo arquitectónico, el 63,5% de los respondentes prefiere una casa de líneas modernas o minimalistas. Los que se inclinan por un chalet clásico son el 12,1% de ellos.

Sin dudas, esos anhelos que definieron las 386 personas encuestadas se vinculan con buscar una vida más plena, en contacto con la naturaleza.

No puede negarse la influencia que en esos individuos provocó el aislamiento al que obligó la larga pandemia de COVID-19.

¿Y hay alguna manera de llevar ese anhelo a la acción de buscar un corredor inmobiliario para vender la propiedad? Sí. Esa manera es descubrir un motivo fuerte para mudarse.



El poder del deseo

Se dice que las acciones que llevan a cabo las personas siempre están impulsadas por un deseo.

El deseo es el motor de la humanidad, tanto si ese deseo está vinculado con los afectos como con la prosperidad económica, la plenitud vital, la espiritualidad y otros.

Entonces la persona que piensa en mudarse debe indagar cuál es su deseo profundo y, algo central, debe escribirlo.

Un ejemplo: “Deseo mudarme porque mi departamento es interno y quiero uno donde pueda ver el amanecer desde el balcón, mientras tomo mis primeros mates”. Otro caso: “Deseo un living muy grande, para que cuando viene mi hermano con sus 4 hijos, que son mis sobrinos, podamos estar cómodos de verdad y no todos apretados como en una lata de sardinas”. Un tercer caso: “Deseo mudarme porque en esta casa hay recuerdos tristes de la muerte de mi padre. Cada vez que paso por su cuarto, vuelvo a recordarlo con dolor”. Un cuarto ejemplo: “Deseo irme a una

casa moderna, con ventanas grandes y donde entre la luz del sol. La casa donde estoy ahora tiene 93 años, es bellísima, pero en la época en que se construyó las ventanas que se colocaban eran pocas y chicas". El último: "Este departamento es muy amplio y tiene todo lo que precisamos, pero las expensas son un dolor de cabeza. Precisamos pasar a uno con pocas o directamente sin expensas".

Todos estos deseos son válidos para cada persona. No necesitan parecer racionales. Simplemente son y con eso basta.

Escribir es ya comenzar a concretar un sueño

El hecho de poner por escrito el deseo ya es una forma de entrar en acción. Cuando escribe, la persona reflexiona, dialoga con sí misma, aclara sus conceptos, crea nuevas ideas.

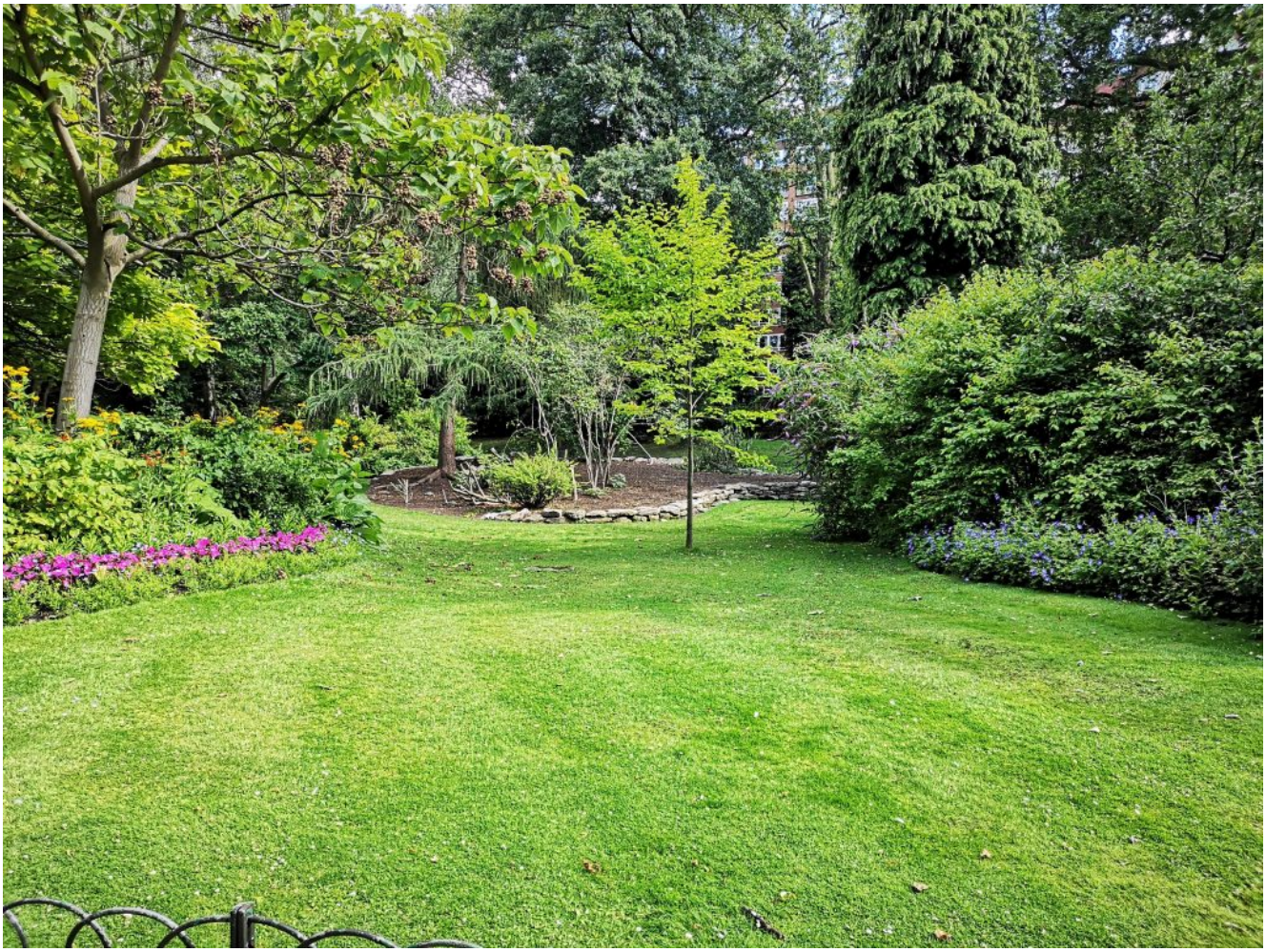
El dibujante, animador, cineasta y empresario Walt Disney decía: "Si lo puedes soñar, lo puedes lograr. Esta frase podría reformularse así: "Si lo puedes escribir, lo puedes conseguir".



El consenso

Lógicamente que el deseo de quien va a vender debe ser consensuado o acordado con el resto de la familia. A menos que la persona que piensa mudarse viva, en la actualidad, sola.

La mudanza es siempre un proyecto comunitario. Por eso hay que escuchar los deseos de todos.



El corredor inmobiliario como catalizador

¿Qué es un catalizador? Un catalizador, en sentido figurado, es una persona que sabe agrupar fuerzas, ideas y sentimientos.

Si se trabaja con un corredor inmobiliario moderno, que actúe como catalizador, él guiará al grupo familiar o a la persona a buscar en su interior profundo su deseo primordial, y ponerlo en un papel.

Esto es vital. Solo cuando se tiene claro a dónde ir, se avanza con velocidad. Tener claro el destino es tener definido un camino. El filósofo y escritor Jorge Bucay dice: “El camino marca una dirección. Y una dirección es mucho más que un resultado”.

Como puede verse, el corredor inmobiliario es un profesional que tiene funciones amplias, que exceden las convencionales de tasar, colocar un cartel de venta en el frente de una unidad, publicarla en los portales y en su sitio y redes sociales, y llevar interesados.

El corredor se desempeña interpretando las necesidades de quien desea mudarse, ayudándolo a encontrar un motivo, un norte, una dirección.