

Las propiedades con “cielo” son más vendibles

Audio disponible en computadoras utilizando el explorador Microsoft Edge

Un estudio realizado por el portal inmobiliario Zonaprop demostró que quienes se encuentran buscando una casa o un departamento para mudarse, desean mayoritariamente que esa nueva vivienda tenga una particularidad.

Aquí te ofrecemos más detalles acerca de esa encuesta.

Paredes y cemento

Una encuesta reciente efectuada por Zonaprop demuestra que el 49% de las personas que están en la búsqueda de una propiedad –nueva o no– para mudarse, concentran sus deseos en un tema: que esos inmuebles tengan “cielo”.

Es decir, que permitan mirar hacia arriba en sus espacios abiertos y ver otra cosa más que paredes y cemento.

De ese 49%, el 19% de las personas encuestadas prefieren los inmuebles con terraza o patio, el 16% buscan un balcón y el 14%, un jardín.

¿Qué significa poder mirar el cielo?

Según los expertos, mirar el cielo ayuda a cambiar el punto de vista de las cosas y, de algún modo, lograr una cierta plenitud.

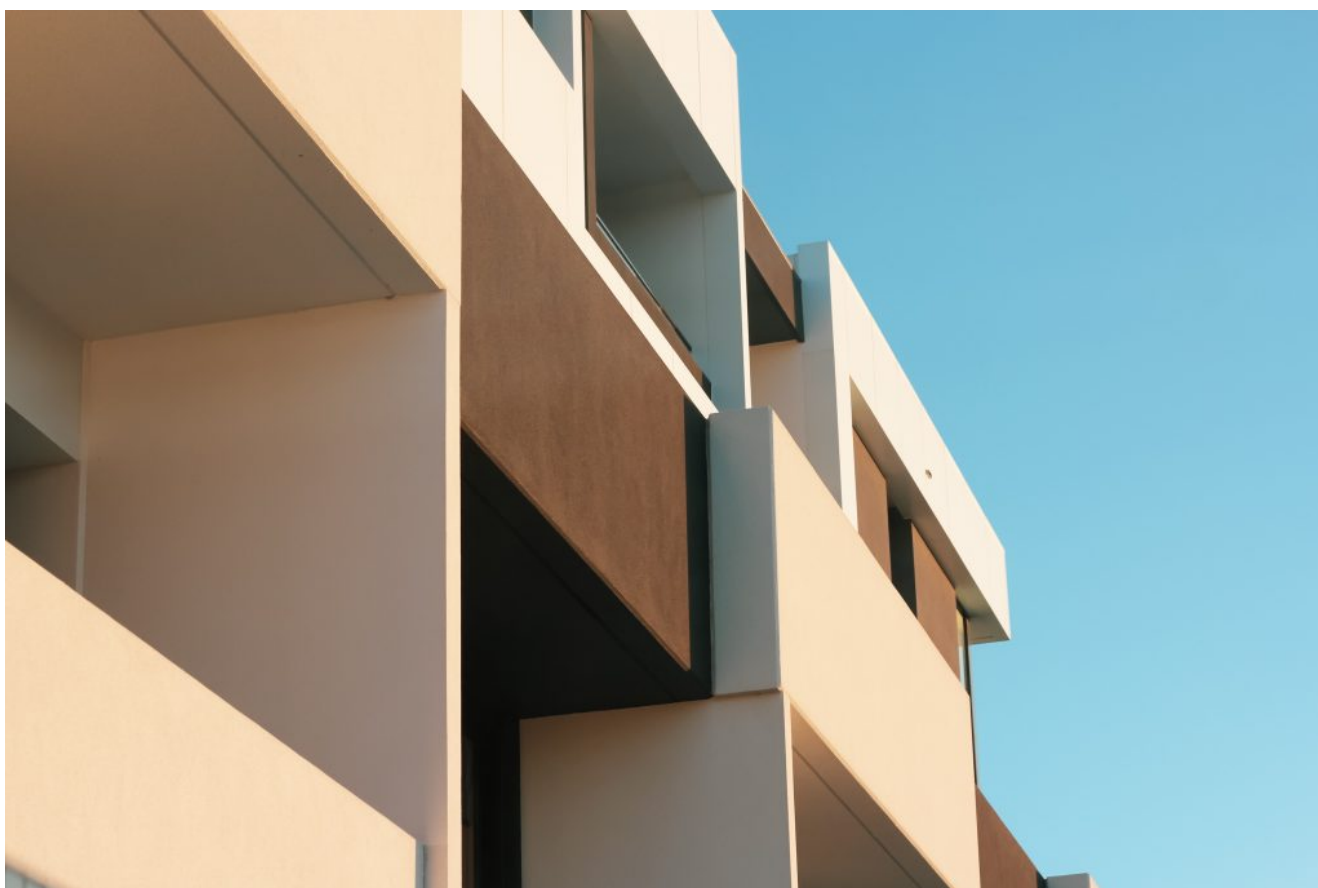
Aunque las nubes, el Sol, la Luna y las estrellas se encuentren en un lugar distante, ideal, inalcanzable, los seres humanos tienen una profunda conexión con ellos.

La luz natural que se recibe cuando se está en un jardín, un balcón o una terraza nunca podrá compararse con la luz artificial.

Y eso, sin mencionar el privilegio de poder ver desde el propio hogar los amaneceres y los atardeceres que siempre despliegan su magia, su encanto.

Incluso, la atracción que perciben algunas personas con respecto a las puestas de sol tiene un nombre: opacorafilia.

Desde lo simbólico, mirar el cielo es observar ese lugar donde habitan seres superiores y, también, según las creencias de cada individuo, familiares y amigos que no están en este mundo.



¿Qué hacer si una propiedad no

tiene mucho cielo?

Aunque una propiedad permita ver poco o nada de cielo, hay algunas acciones que su dueña o su titular pueden hacer.

La primera: cambiar las cortinas de telas pesadas y opacas, que no favorecen la entrada de la luz solar.

Es una tarea sencilla que no demanda una gran inversión.

La segunda acción es despejar las ventanas y claraboyas de todo elemento que le reste claridad a los ambientes.

Por ejemplo, plantas, vinilos, autoadhesivos y otros adornos creados para colocar en los cristales.

La tercera acción, por último, es airear y despejar las habitaciones. Esto implica, desde luego, deshacerse del exceso de muebles, cuadros y demás elementos que producen una saturación visual.

Desde luego que no se trata de llegar a un minimalismo extremo, sino de lograr que el futuro comprador no se abrume al llegar a la propiedad en venta llevado por el corredor inmobiliario.



¿Qué hacer para potenciar una propiedad con mucho cielo?

Si bien la casa o el departamento con mucha vista hacia el cielo corre con ventaja con respecto a las otras propiedades, de todos modos es posible potenciar eso. ¿Cómo? Con 3 sencillas ideas.

Idea No. 1: en un balcón, reducir al máximo el número de elementos. Desde atrapasueños hasta macetas.

Idea No. 2: en un balcón terraza, sumar plantas si no las hubiera. Cuando haya demasiadas, quitar algunas. Es vital comprender que la pasión del propietario por los agapanthus, los filodendros y otras bellas especies no siempre va a ser comprendida por el potencial comprador. Él lo que más quiere son metros cuadrados.

Idea No. 3: en un jardín, hacer que luzca al máximo. Tener el

pasto bien verde y corto, y los muebles, impecables. Descartar objetos como neumáticos usados o juegos infantiles oxidados –o pintarlos para darle una nueva vida–.



¿Por qué la apariencia de una propiedad en venta es tan importante?

Algunas personas creen que el comprador de un inmueble actúa solo desde lo racional. La verdad es que, como expresan Chip y Dan Heath en su libro “Decídete”, las decisiones se toman de modo emocional y luego se las justifica desde lo racional.

El punto aquí es que lo primero que llega a las emociones son las imágenes.

Un departamento o una casa que no están bien presentados y ordenados, genera un rechazo que el interesado no expresará abiertamente.

Por eso, la tarea del corredor inmobiliario profesional, el que conoce a fondo su oficio, es guiar a la dueña o el propietario de una unidad para que ella luzca en todo su esplendor –y sin realizar reformas costosas–.