

# **Cómo visitar una propiedad en venta y no mostrar entusiasmo.**

En YouTube puede verse un spot publicitario de Zonaprop titulado “Fríos y calculadores”. Es breve y contundente.

En él, se muestra a una familia que está a punto de visitar una casa en venta y se proponen –entre todos los miembros– no demostrar el más mínimo interés en la vivienda.

El desenlace es muy gracioso y, al mismo tiempo, muestra que esa intención de los compradores de ser fríos y calculadores nos siempre se cumple.

Aquí te contamos cuáles son las claves para lograr ese fin, con la aclaración de que cada vez que acompañamos a un cliente a visitar una unidad en venta le brindamos las mismas pistas con el objetivo final de lograr el mejor precio y, desde luego, las condiciones más convenientes.

## **A. Cuidar las expresiones faciales**

A veces, la cara dice lo contrario que las palabras. Por eso es vital mantener una expresión facial neutra. No antipática pero tampoco entusiasta o excesivamente alegre. Lo mismo se aplica al tono de voz, que debe ser bajo y monocorde.

Para conseguir eso se recomienda ensayar solo frente a un espejo o junto con las otras personas del núcleo familiar que harán la visita.



## **B. Realizar preguntas muy generales**

Es preciso circunscribir las preguntas a temas generales sobre la antigüedad de la vivienda, los metros cuadrados, los vecinos y el entorno. Si se piden demasiados detalles, el vendedor entenderá que hay un interés genuino.

## **C. No brindar pistas sobre el presupuesto disponible**

Nunca es bueno brindar datos sobre el dinero que se tiene para la compra, o decir que la propiedad resulta cara o barata.

Es central no transparentar la capacidad financiera de uno mismo ni dar una imagen de persona adinerada por la ropa, el reloj, la cartera, los anteojos, el teléfono celular o el auto con los que se presentará al encuentro.

Atención: no se trata de esconder información sino de no decir

todo sobre uno mismo. Y cuidar la privacidad.



## **D. Aclarar que se visitaron y visitarán otras propiedades**

Aunque el visitante se “enamora a primera vista” de la propiedad puesta a la venta, debe decir que visitó y va a visitar otras unidades.

Esto no es solo un truco: es una realidad. Nadie compra un bien inmueble sin haber visitado varios antes, tanto presencialmente como a través de sitios web, redes sociales y portales inmobiliarios –Zonaprop, Argenprop y demás–.

Esta recomendación sirve para poner en evidencia que no se está comprometido en absoluto con esa casa, o ese departamento, que se fue a conocer.

## **E. No demostrar apuro**

Una pregunta directa como: “¿En cuánto tiempo podrían dejar la casa?”, sería la evidencia de que el visitante desea mudarse lo antes posible. No hay que expresar ninguna urgencia, por más que la propiedad haya cautivado al interesado.

## **F. Averiguar discretamente**

En la primera visita es bueno conocer la profundidad de los placards y la presión con que el agua sale de las canillas, por citar dos temas centrales.

Hay que hacer esas acciones muy, muy discretamente, y sin dar opiniones sobre los resultados obtenidos.



## **G. Pensar la visita como una obra de teatro**

Si se piensa o se imagina la visita a la propiedad en venta como una obra de teatro, será más fácil controlar las emociones.

Esa obra de teatro tiene como argumento central que una persona o un grupo familiar van a una propiedad en venta, y se muestran impertérritos, impasibles.

Esto es vital para comprender que cada gesto y cada palabra va a influir en el público que es –justamente– quien ofrece su casa o su departamento a un futuro comprador o a una potencial adquirente. Y también es parte del público el corredor inmobiliario de esa persona, es decir, de la parte vendedora.

## **El corredor inmobiliario que asesora a quien compra**

Hoy en día, por un tema de seguridad, muchas personas que ponen en venta su casa solo aceptan que sea visitada por alguien acompañado por el corredor inmobiliario al que se le asignó la operación.

Es importante destacar que el visitante no tiene por qué ir solo. A él también le conviene contar con su propio corredor para que actúe como asesor. Un corredor experimentado verá aspectos de la propiedad que no todos observan a simple vista.