Lo que no mira quien va a comprar tu casa

¿Estás cansado de viajar varias horas por día para llegar a tu trabajo? ¿Te gustaría vivir más cerca de tus padres, que ya son mayores? ¿Necesitás sí o sí un cuarto extra? ¿Querrías no estar tan lejos del colegio de tus hijas? En otras palabras: ¿tenés ganas de mudarte?

Aquí te contamos lo que los futuros compradores de tu actual casa, PH o departamento no van a mirar ni le prestarán atención.

Lo que no suele importar

Quien busca comprar una vivienda no se detiene, en general, en los adornos menores, en gustos demasiado personales del propietario actual ni en elementos que puedan cambiarse con facilidad. Su atención se concentra en lo estructural, lo funcional y lo económico.

Tampoco suele mirar con profundidad aquello que no le resuelve una necesidad concreta. El comprador analiza si la propiedad le sirve para vivir, invertir o proyectar una familia, no si combina con la estética de quien la vende.

Cosas que casi nunca mira

Una persona interesada en comprar una casa en venta, normalmente no mira:

. El color de las cortinas, ya que pueden reemplazarse fácilmente

. Los muebles que están puestos solo para ambientar, como las mesas auxiliares

. Los cuadros, los adornos y otros elementos decorativos

. La marca de la grifería, salvo que presente fallas visibles

. El estilo de pintura interior, si la casa está bien distribuida

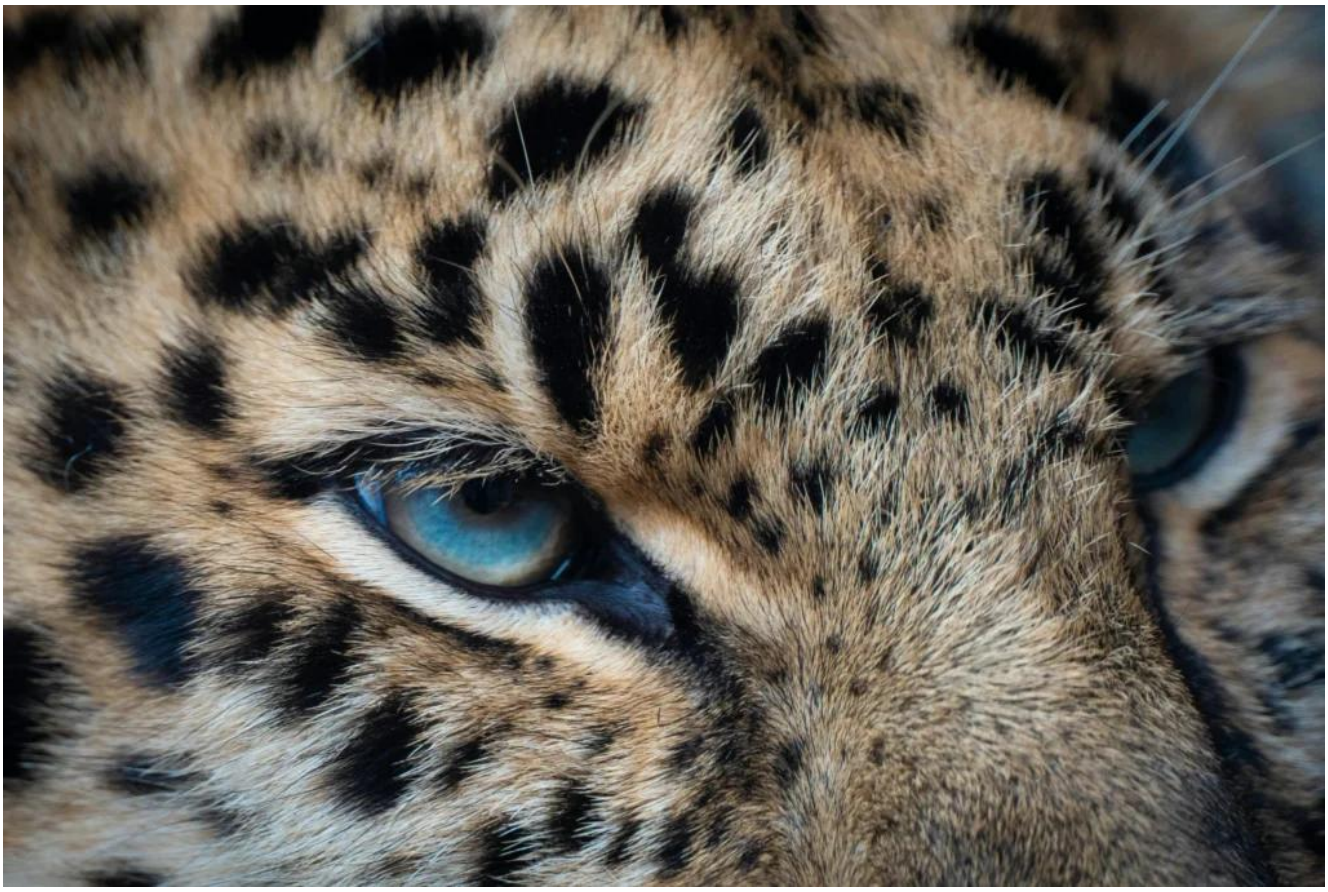
. Los gustos personales del vendedor en cuanto a la iluminación

. Los objetos pequeños de la cocina, el baño o los dormitorios

. Detalles menores de estética que no afecten el uso, como las molduras de los techos

. El estilo de la casa –a dos aguas, americano, inglés, colonial– ya que lo vio antes en el sitio web de la inmobiliaria o en sus redes, y sabe que es complicado modificarlo

El comprador suele filtrar rápidamente con su mente todo aquello que puede cambiarse con pintura, limpieza, mobiliario o decoración. Su mente está puesta en la esencia del inmueble, no en la escenografía.



Las cosas que sí mira el comprador

Aunque parezca que mira mucho, en realidad la atención del potencial comprador y de la futura adquirente se concentra en pocos puntos clave.

Evalúa la ubicación de la propiedad, la distribución, la luz natural, el estado general, la seguridad propia y del barrio, y el potencial para una ampliación o la reventa en un futuro no cercano.

También pone atención en problemas que después pueden implicar gastos. Por ejemplo, humedad, filtraciones, techos, instalaciones eléctricas, presión de agua, aberturas y mantenimiento general. Todo lo demás pasa a segundo plano si estas variables están resueltas.

Cómo piensa el comprador

El comprador no visita una unidad ofrecida a la venta pensando en decorar, sino en solucionar sus necesidades actuales o del mañana.

Se pregunta si podrá vivir ahí con comodidad, si la zona le conviene, si es adecuada al estilo de vida que sueña, si la casa se ajusta a su presupuesto y si la inversión está justificada.

No se enamora de un florero ni de una araña exótica si la vivienda presenta fallas importantes. Su criterio es práctico, aunque también emocional. En el rubro inmobiliario, esto es decisivo. El comprador no compra la casa por lo que se exhibe, sino por lo que percibe como valor real. Y ese valor rara vez está en lo decorativo.

En Pozzi Inmobiliaria conocemos mucho al comprador

Nuestros más de 40 años de trayectoria nos permiten conocer con precisión lo que busca un comprador.

Por eso, a quien se acerca a confiarnos la comercialización de su propiedad –departamento, PH o casa– le brindamos técnicas de home staging para que luzca impecable y deseable. Y, a la vez, le aconsejamos solucionar temas sencillos como una gotera.

Siempre nos guiamos por la frase del argentino especialista en deportes adaptados Jean Maggi: "Lo difícil, de hace. Lo imposible, se intenta".

¿Te gustaría tener una charla exploratoria –sin compromiso alguno– para pensar en la posibilidad de la venta de tu unidad? Quizás este sea el mejor momento. Podés comunicarte

con nosotros ahora mismo por WhatsApp, por aquí o por teléfono.