

Los sentimientos que genera una propiedad

Todo contacto entre personas genera un sentimiento o emoción. No existen los contactos neutros.

Eso se explica de manera clara en la película “Intensa-Mente” de Pixar, estrenada en 2015.

¿Qué tiene que ver esto con la casa o el departamento que vas a poner en venta?

Te lo explico aquí.



Un paisaje

En “Intensa-Mente” se mostraban los cinco sentimientos básicos del ser humano: alegría, tristeza, miedo, ira y asco.

Quien mira una película experimenta uno o más de esos sentimientos. Y lo mismo sucede cuando se está frente a un

paisaje de Bariloche, una pintura de Van Gogh o en una fiesta familiar.

Esto, llevado al mundo de la venta de casas y departamentos, sirve para anticiparse a lo que sentirá la potencial compradora o el futuro adquirente.

Un ambiente luminoso y sin demasiados adornos, genera alegría.

En cambio, una piscina con el agua estancada y llena de hojas de árboles provoca tristeza.



Alegría

También las emociones entran por la nariz. Cuando un potencial comprador llega a una casa y siente el perfume de una planta de jazmín, va a sentir alegría o placer.

Otro tanto sucede con los sonidos: el ruido atronador de una

consola de videojuegos va a provocar sentimientos negativos.

Por todo ello hay que tener en cuenta una eficaz frase: "Ya no es tu casa, es la casa que querés vender". Y a partir de ella, realizar los pequeños cambios previos que ayudarán al comprador a decidirse antes.

Fuentes de las imágenes

https://www.youtube.com/watch?v=_DTnvFdFW14

<https://pixabay.com/es/photos/lagos-argentina-bariloche-322703/>

<https://pixabay.com/es/photos/vincent-van-gogh-monta%C3%B1as-casas-85799/>