

Como vestirse para recibir a un potencial comprador

Tu casa o tu departamento está en venta, y en unas horas llegará una futura compradora o un potencial interesado.

Irás acompañado por la una persona de la inmobiliaria a la que le confiaste la operación.

¿Es importante la ropa que estarás usando en ese momento?
¿Pensaste alguna vez sobre ese tema?



La interacción

“Si vienes, por ejemplo, a las 4 de la tarde, te estaré esperando desde las 3”, le dijo el zorro al Principito en el inolvidable libro de Antoine de Saint-Exupéry.

Con esas palabras, el escritor francés quiso indicar que uno debería esperar la visita de otra persona de un modo especial.

Además de haber preparado la propiedad para ese gran momento, el propietario debe estar cuidadosamente “producido” o “lookeado”.

No se trata, claro, de vestirse como para un casamiento, pero sí de presentarse con ropa casual impecable -aunque la interacción con la interesada en la propiedad dure solo un par de minutos-.



Un estilo

El futuro comprador tiene en cuenta muchos más aspectos que los metros cuadrados de una casa, o la grifería de un departamento.

Esa persona está buscando un estilo que coincida con el propio, o uno que siempre deseó y al que ahora su economía le permite acceder.

Y ese estilo estará dado por la disposición ordenada de los muebles, la luminosidad, la armonía general del lugar, y también la presentación de los dueños de casa.

Fuentes de las imágenes

<https://pixabay.com/es/photos/joven-masculina-guapo-modelo-1515412/>

<https://pixabay.com/es/photos/bw-chica-barco-reloj-vestido-934485/>

<https://pixabay.com/es/photos/apartamento-arquitectura-sill%C3%B3n-1822409/>