

# El factor sorpresa: un plus para la propiedad en venta

Al poner en venta una casa o departamento, la unidad no solo tiene que agradarle al potencial comprador. También debería sorprenderlo.

Hay varias maneras de hacerlo a un costo accesible. Aquí te explicamos cuáles son 4 de ellas.

## 4 formas de sorprender

Entre los modos de causar impacto a la futura compradora o al potencial adquirente de un inmueble, se encuentran:

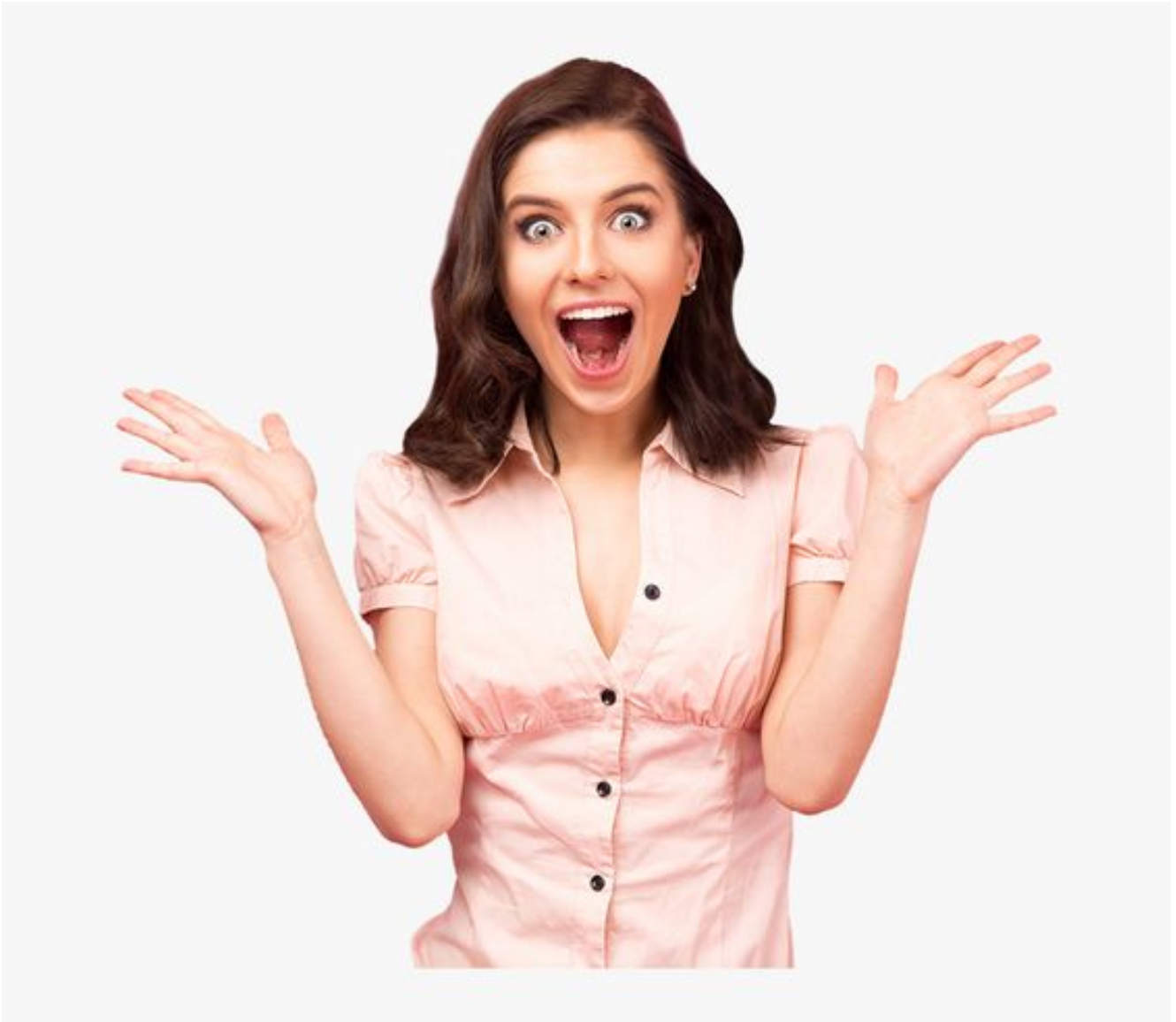
### . Chimenea

La chimenea u hogar es un elemento que no todas las casas poseen y por eso, justamente, conviene darle un cierto protagonismo.

En invierno nada puede ser más placentero que llegar a una vivienda donde las leñas crepitan y las llamas desarrollan su hipnótica danza.

Encender una chimenea no es algo de alto costo y siempre cautiva. Es una sorpresa que tiene garantía de efectividad.

Es bueno recordar que si la visita a la casa en venta se produce en verano, la chimenea no puede ser un espacio olvidado. Hay que jerarquizarlo poniendo allí plantas, un grupo de libros, velas de diversas alturas y colores, o troncos colocados de modo cuidadoso –no al azar y sin orden–.



## **. Ventilador con emisión de microgotas**

Si la venta está ocurriendo en verano, una opción es contar con un ventilador que emite microgotas de agua.

Ese tipo de ventilador cuenta con un sistema que forma una suave y fresca niebla. Se calcula que este aparato puede reducir hasta 10 grados la sensación térmica.

Además, su nivel de cobertura abarca unos 30 metros cuadrados. Y hay modelos de pie y de pared.

Siempre se sugiere que este ventilador se utilice al aire

libre o en lugares semitechados como balcones, galerías, quinchos.

Es la misma clase de ventilador que hoy hay instalado en algunos bioparques y parques de diversiones, y que se empleó –por caso– en la Exposición Universal de Sevilla, España, realizada en 1992.

Algo extra: está claro que ese ventilador no quedará en el hogar, como sí va a suceder con la chimenea o la cocina. Sin embargo, el impacto que causa y la sensación de confort que genera, es algo a considerar.

Por lo demás, le brindará momentos agradables a los dueños del inmueble mientras esperan el arribo del mejor “candidato” para su propiedad.

Más allá del ventilador que emite microgotas, si se cuenta en la vivienda con un equipo de aire acondicionado habrá que prenderlo un rato antes de que llegue la visita que es acompañada por el corredor inmobiliario.



## . Mural

Hoy, para contar con un mural se puede apelar a dos recursos.

Uno: contratar a un pintor o a un graffitero –algunos de ellos realizan trabajos comerciales presentando antes un boceto de lo que plasmarán en las paredes–.

Dos: adquirir un mural vinílico, que se adhiere a las paredes como un simple papel de empapelar.

Un mural le da carácter a una propiedad, le suma personalidad.

Además, consigue que algunas personas que vistan la vivienda terminen refiriéndose a ella como: “La casa del mural con los flamencos”, por ejemplo.

Se sugiere que el mural muestre escenas y elementos vinculados con la naturaleza, y refleje armonía, tranquilidad.



## **. Caja dulce**

Si bien a veces se recomienda que los dueños de la propiedad no interactúen con los que la visitan con la intención de conocerla o comprarla, es posible hacer excepciones.

En este caso, la excepción estará dada por sorprender a esas personas con una pequeña caja de cartón que contenga brownies, cupcakes u otras preparaciones dulces hechas preferentemente por los residentes. La caja debe ser sencilla, sin lujos ni excesos.

A modo de souvenir y regalo al momento de la despedida, la caja dulce sirve para generar un recuerdo. Recuerdo potenciado por los sentidos del olfato, del tacto y del gusto.

Además, nadie rechazaría un regalo de ese tipo: es pequeño y significativo a un mismo tiempo.

## **Sorpresa o estupor**

Si bien los ejemplos que se mencionan son algunos de los muchos que es posible idear, hay que evitar confundir la sorpresa con el estupor.

El estupor está más cerca del susto o de lo freaky, que del momento agradable que brinda un acción inesperada.

Sin dudas, el corredor inmobiliario es quien puede dar una respuesta neutral y objetiva en lo que hace al factor sorpresa que desee implementar quien puso en venta su propiedad. Esa respuesta está basada en sus años de trayectoria, así como en su profundo conocimiento de la psicología del comprador.

