

# **Cómo identificar a un comprador indeciso**

Cuando se pone una propiedad en venta, aparecen numerosos interesados. Interesados de todo tipo. Y uno de esos tipos es el indeciso.

¿Es posible identificarlo? Y más importante que eso: ¿qué debe hacer el propietario vendedor? ¿Y el corredor inmobiliario?

Aquí te damos algunas pistas.

## **Identificando al interesado indeciso**

Hay varias características que permiten identificar al interesado indeciso:

- . Hace preguntas sumamente puntuales. Ya que suele ser una persona insegura, no se siente bien si percibe que el corredor inmobiliario le dedica mucho tiempo. Por eso mismo, se incomoda ante respuestas extensas o abarcativas. Para evitarlas, pregunta, por ejemplo, si hay algún estacionamiento cercano o cuántos son los metros cúbicos de la baulera.

- . No opina. Este tipo de interesado no emite opinión sobre lo que ve. Es muy reservado.

- . Habla con los gestos. El lenguaje corporal o no verbal es difícil de disimular, a diferencia de lo que se dice con las palabras que expresan una cosa y pueden ocultar otra. Pero no todas las personas conocen las sutilezas del lenguaje corporal.

- . No interrumpe a su interlocutor, el corredor inmobiliario.

- . No contradice. Raramente este interesado se oponga a los

comentarios y argumentos del corredor. Eso no quiere decir que los acepte.

. No está apurado. Nada parece perturbar a este tipo de interesado. No tiene urgencia ni busca abreviar la visita a la propiedad en venta.

. Rehúye la mirada.

. No muestra sus emociones. No expresa si algo le gusta o si le disgusta.

## Otros tipos de interesados

Desde luego que el interesado indeciso no es la única clase de persona de entre las que visitan unidades en venta. Está también el ansioso, el calculador, el emocional, el presionador y otros.



# Por qué es importante la participación del corredor inmobiliario

El corredor inmobiliario conoce todos los tipos posibles de interesados.

Sabe cuáles son sus puntos débiles y cuáles los fuertes, y así le es posible hacer que la visita se convierta en algo concreto.

Su experiencia de años le brinda esa habilidad que el propietario del inmueble en venta –por no lo general– no posee.

No se trata de un don especial. El trato con los clientes es algo que se aprende con el tiempo, dentro del rubro inmobiliario. Porque no es lo mismo quien va a comprar un departamento que quien está eligiendo un par de zapatos.

Uno no es más ni menos que el otro: simplemente son distintos.

Y también es distinto el valor de ambos bienes, por muy obvio que esto parezca.

Por otro lado, es bueno recordar que un inmueble es el bien material de mayor costo que una persona puede poseer. De ahí que la toma de decisiones en ese terreno esté siempre cargada de ansiedad.



## **Qué debería hacer el propietario de la unidad en venta cuando es visitada por un indeciso**

Siempre es aconsejable que el propietario no se encuentre en el momento en que el corredor llega a la unidad con un interesado –indeciso o de otra clase–.

El visitante necesita imaginarse que ese será su hogar. La presencia del propietario impide esa situación.

Las imágenes mentales que el futuro adquirente genera en su cabeza son una parte fundamental del proceso de decisión, y hay ayudar a que ellas surjan rápidamente.

De todos modos, si no es posible que el propietario se ausente en esa circunstancia, lo mejor es que permanezca sin intervenir.



## **En manos del corredor inmobiliario**

Por todo lo expuesto, surge con claridad que la venta de un inmueble siempre debería quedar en manos de un corredor.

Esta persona, por sus años de ejercicio, tiene la capacidad de mostrarle distintos puntos de vista al interesado que quizás él no había tenido en cuenta.

También, un corredor inmobiliario con una extensa trayectoria sabrá cómo inducirlo a que actúe dentro de un tiempo prudencial ya que una parte vital de la venta –de una casa, departamento, dúplex o PH– es el período dado para que la operación se concrete.

Nadie tiene “todo el tiempo del mundo” para esperar a que la venta se haga. Así como nadie tiene todo ese mismo tiempo para mudarse.