

# Las rejas que les abren las puertas a los compradores

¿Cuáles son las 4 cosas que miran primero los compradores que visitan una casa o un departamento en venta?

Te lo contamos aquí, y nos centramos en las rejas del frente para ayudar a que tu propiedad impacte desde el minuto cero y, por ello, se venda más rápido.

## La primera impresión

Mil veces se ha dicho: “Nunca hay una segunda oportunidad para una primera buena impresión”. Es una verdad tan antigua como vigente.

La primera impresión lo es todo. Y el motivo se halla en que el cerebro de las personas está preparado para sacar conclusiones de inmediato.

Esto viene desde los orígenes de la raza humana, cuando ante lo desconocido la persona debía decidir –sin demora– entre luchar y huir.

Mucho de eso aún pervive en la mente de cada individuo.



## Las 4 cosas

Las primeras 4 cosas a las que un comprador presta atención antes de ingresar a una casa o un departamento puesto a la venta son: la vereda, las rejas frontales –si las hay–, la puerta principal y el felpudo.

Numerosas personas –con o sin razón– sacan una conclusión del estado de mantenimiento de la propiedad partiendo de esos pocos elementos. Y luego ingresan a la unidad con una actitud positiva o negativa según el caso.



## ¿Qué hacer con las rejas?

Las rejas ubicadas en el frente de una casa o de un edificio nunca pasan desapercibidas.

Es más: tienen un gran protagonismo, aunque el propietario del inmueble no les presta atención ya que está acostumbrado a verlas cada día.

Sin embargo, para la potencial compradora o el futuro adquirente todo es nuevo y lo debe evaluar exhaustivamente ya que esa unidad quizás se convierta en su nuevo hogar. Porque se trata de un hogar, no de una suma de paredes, pisos y techos.

¿Qué hacer, entonces, para que las rejas sean una “puerta de bienvenida” a los visitantes?

Hay que ejecutar acciones centradas en los sentidos



## **El sentido de la vista**

Las rejas y el sentido de la vista se vinculan en lo que hace al aspecto general de ellas.

¿Su pintura es reciente o se ve descascarada? ¿Hay rastros de óxido? ¿Se advierten partes rotas, desvencijadas?

Algunos de esos casos se pueden solucionar de un modo simple, con un par de manos de antioxidante y luego de pintura.

En otros, se requerirá el auxilio de un herrero.

## **El sentido del oído**

¿Qué sonido hace la puerta, que está unida a la reja, cuando se la abre?

¿No se escucha ningún ruido o, por el contrario, hay un chirrido incómodo, penetrante? ¿Y además se traba?

La puerta que no se abre con facilidad no resulta un buen punto de partida para la visita de un interesado en la casa.

La solución puede ser tan simple como aplicar un líquido lubricante o polvo de grafito. O, en situaciones más complejas, se recurrirá a un cerrajero o herrero.

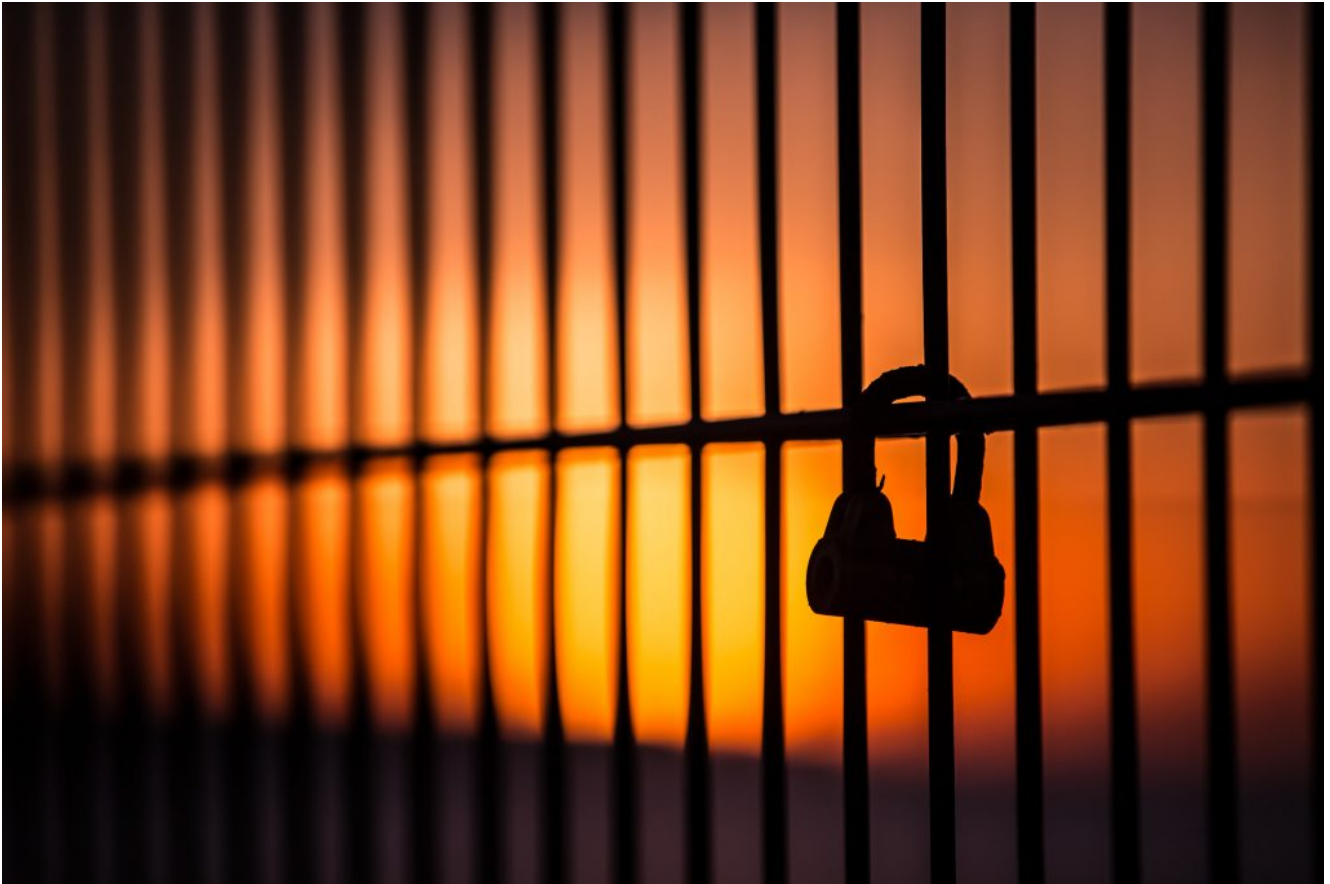
A veces, el propietario se acostumbra a estas situaciones de mal funcionamiento. Pero el momento de la venta impone que sean resueltas.

## **El sentido del tacto**

¿Deberá el visitante tocar la manija o picaporte de la puerta? ¿Qué sensación recibirá? ¿De aspereza o de suavidad?

Desde luego que no se espera que la manija tenga la tersura de la seda o del terciopelo. Sin embargo, sí se espera que no sea algo áspero o desagradable.

Si lo fuera, el tema se arregla con una esponja de acero y limpiador en crema o un líquido limpiametales, o con la ayuda de un experto cuando haya una rotura en esa pieza de la puerta.



## Los sentidos y las emociones

Los expertos aseguran que por cada impresión que reciben los sentidos se forman emociones. Y las emociones se resumen en la sigla MATIAS: miedo, asco, tristeza, ira, alegría y sorpresa.

Por eso, hasta una sencilla reja tiene un peso notable en el ánimo del comprador del inmueble.

Para influir en él se emplea el home staging, una serie de técnicas que tienen como fin colocar a la propiedad “en escena”. Es decir, vestirla, limpiarla, agregarle o quitarle elementos para que muestre el mejor aspecto posible ante la visita de su futuro dueño.

Todo esto es lo mismo que hacen las personas cuando quieren vender su auto y lo dejan reluciente, o preparan a un perro para una competencia canina.

En síntesis, como aconseja el deportista y orador motivacional

estadounidense Robert Cheeke, "Haz todo lo posible para causar una buena primera impresión".