

El Mundial de Fútbol y la venta de una casa

Audio disponible en computadoras utilizando el explorador Microsoft Edge

¿Qué relación hay entre un Mundial de Fútbol y la venta de una casa o un departamento?

Más de las que uno puede imaginarse. Y aquí te contamos el porqué.



Una energía especial

El Mundial de Francia, el de Corea del Sur junto con Japón, el de Alemania y tantos otros. Todo Mundial de Fútbol, como sucede con los Juegos Olímpicos, es un acontecimiento que genera entusiasmo.

Entusiasmo en las personas que van a observarlo en el mismo lugar, y en quienes lo verán desde los medios de comunicación

tradicionales y las plataformas digitales.

A la vez, produce entusiasmo en el país que se convierte en su sede. De modo que comienza a circular una energía general, una ola de optimismo que se contagia.

Algo similar ocurre cuando se pone una casa en venta. ¿En qué aspectos? Básicamente en dos: la esperanza y las mejoras.



La esperanza

Poner en venta una propiedad impulsa la esperanza de una vida más placentera, plena, completa, satisfactoria. Quizás, incluso, feliz.

¿Por qué? Porque quien desea mudarse lo que hace es ir tras un sueño: el de una vivienda adecuada a ese momento particular de su vida.

Quizás busca una casa más pequeña porque los hijos ya han tomado su rumbo. O al revés, un departamento más grande por la llegada de un nuevo miembro a la familia.

O tal vez no se trata de un tema de metros cuadrados sino de una óptima adecuación de los gastos mensuales. La mudanza puede obedecer al deseo de pagar menos expensas o un menor monto por impuestos.

Otro motivo para cambiar de hogar es la cercanía. Cercanía con el ámbito de trabajo o la universidad, cercanía con la naturaleza o con una zona urbana pero muy verde. Cercanía con la familia: los padres, los hijos, los abuelos.



Las mejoras

Al mismo tiempo, la decisión de cambiar de inmueble moviliza a quien es su dueño a reacondicionarlo, a mejorarlo.

Eso implica cosas sencillas como ordenar, despejar, ventilar, iluminar. En otras palabras, lo que se denomina "home staging". Esto significa presentar la casa de un modo impactante, sin realizar grandes gastos.

Por ejemplo, despejar una pared cargada de platos de adorno. El exceso de esos elementos produce un cierto cansancio visual y reduce la percepción de la amplitud del ambiente.

Lo mismo sucede cuando hay una cantidad abrumadora de muebles, de plantas o de otros objetos.

En algunos casos específicos, el home staging implica algunos pequeños arreglos. Como el mecanismo de una puerta que nunca cerró bien del todo. O solucionar un tema de humedad en el cuarto principal.

Cuando en un país se organiza un Mundial comienzan grandes obras. No solo obras vinculadas con la construcción o el acondicionamiento de estadios. También obras de infraestructura, para que la ciudad que es sede del encuentro deportivo luzca atractiva para los visitantes de arribarán desde distintos puntos del globo.

Se repavimentan calles, se arregla el mobiliario urbano, se pintan edificios públicos, se ponen en valor monumentos y estatuas, se renueva la iluminación, se actualiza la señalización y muchas otras acciones chicas y colosales.

La idea es que los extranjeros que lleguen al evento se lleven una extraordinaria imagen. Exactamente lo mismo se desea conseguir al poner la vivienda en condiciones óptimas.

Es sabido que en las personas influyen mucho las primeras

impresiones. Justamente, lo que hay que lograr es que la vivienda puesta en venta atrape, cautive, seduzca.



¿Quién se encarga de orientar al propietario en el home staging?

Para dar una opinión objetiva sobre el estado general de una casa considerando quienes llegarán a conocerla, no hay nadie como el corredor inmobiliario. Ese profesional, rápidamente, hace un listado de las fortalezas y debilidades de un inmueble.

Luego se lo transmite a los propietarios para que destaquen las primeras –por ejemplo, un balcón de generosas dimensiones– o actúen sobre las segundas –por caso, reemplazar unas cortinas excesivamente pesadas que impiden la entrada de la vitalizante luz solar–.

¿Son detalles? No, son factores importantes, y la experiencia de un corredor es algo que está puesto a disposición de quien

confía en él para la venta de un bien inmobiliario.