

Los propósitos de año nuevo junto con el propósito de vender la casa

Audio disponible en computadoras utilizando el explorador Microsoft Edge

Cuando llega un nuevo año, numerosas personas se ponen varios propósitos a cumplir. La realidad es que la mayoría de las veces ese propósito, idea, sueño o meta falla. No se concreta. ¿Por qué? ¿Cómo se vincula ello con el mudarse a otra casa o departamento?

Falta de hábitos

En una investigación realizada por la Universidad de Bristol, y dirigida por el especialista en psicología Richard Wiseman, se observó el comportamiento de 3000 personas con respecto a los propósitos de año nuevo. ¿El resultado? El 88% de ellas no lograron mantener su propósito al final de unos pocos meses.

¿Cuál fue el motivo? La falta de hábitos: el repetir ciertos pequeños comportamientos que llevan a la persona hacia cierto cambio.

Los ejemplos clásicos: realizar deporte y cambiar el estilo de alimentarse. En ambos propósitos son las diminutas acciones diarias –y no las grandes– las que ayudan a obtener aquello con lo que se soñó.

¿Cómo se relacionan los propósitos de año nuevo con la venta de una casa?



Los hábitos del propietario

¿Qué hábitos puede fomentar en su ser la dueña de una casa o el propietario de un departamento que desean venderlos?

Son varios. Pero antes de eso hay que encargarle la venta a un corredor inmobiliario profesional. Un corredor que no solo tase la unidad con tiempo –no “en el acto”–, sino que junto con esa tasación presente un plan de marketing inmobiliario.

Ese corredor debe tener incorporados ciertos hábitos y, a la vez, hay otros que debe desarrollar el propietario. Ellos son dos.

. Mantener siempre ordenado y prolijo el hogar

Nunca se sabe cuándo llegará una persona a ver el inmueble puesto en venta.

Por lo tanto, en primer lugar hay que despejar el espacio. Esto es: iluminar, reducir la cantidad de muebles y adornos, airear. Todo ello da una imagen de pulcritud, y de más metros cuadrados de los que realmente se consignan en los planos.

. No estar presente cuando llega una interesada o un potencial comprador

Una de las situaciones más incómodas para el potencial comprador es encontrar en la unidad que desea recorrer, a su propietario. Es cierto que, a veces, resulta algo inevitable. Por eso es tan importante que el dueño adquiera el hábito de visitar a un vecino, una cafetería o un shopping cuando el corredor inmobiliario anuncia que hay alguien que desea conocer en persona el inmueble. Está probado que se pierden ventas por esto, que puede parecer un detalle pero no lo es.



Los hábitos del corredor inmobiliario

El corredor inmobiliario tiene un papel central en cuanto a los hábitos.

Antes de comenzar a ponerlos en práctica, es preciso que mande un fotógrafo y un videasta profesional a la propiedad que le encargaron vender.

Definitivamente, las imágenes tomadas con un teléfono celular –por más bueno o actual que sea– nunca tendrán el nivel de las que puede tomar un experto. Siempre rige aquí aquello de que “El deseo entra por los ojos”.

Los hábitos que corresponden a quien se encarga de la venta son:

. “Mover” la propiedad

Esto implica incluirla en sus redes, en su sitio web, en los portales inmobiliarios. Y hacerlo con imágenes de calidad, y descripciones minuciosas y realistas.

. Informar regularmente al propietario

Este hábito se relaciona con brindar novedades quincenal o mensualmente al dueño de la unidad sobre las consultas y ofertas que ha recibido acerca de ella. Ese informe se hace por teléfono, por WhatsApp o por e-mail.

. Consultar a los colegas por

nuevos interesados

Trabajar en conjunto con colegas es una manera racional y efectiva de expandir el número de individuos que pueden llegar a saber que el inmueble está disponible en el mercado. Un corredor inmobiliario serio realiza siempre alianzas con otros.



. Enviar mensajes a la base de datos de potenciales compradores

La base de datos –con números de teléfono y de WhatsApp ,y direcciones de e-mail de personas que son potenciales compradoras– constituye una veta primordial para todo corredor inmobiliario. El activarla, es decir, el enviar mensajes es otro hábito que ayuda a las ventas.

. Incrementar la base de datos

Además del hábito de activar la base, se encuentra el de actualizarla y enriquecerla. Esto es: agrandarla tanto en número como en calidad.

Así, con prácticas repetidas o hábitos es posible que el propietario venda su casa o departamento. Y se encamine hacia otro inmueble donde encuentre más comodidades, más opciones y mayor plenitud personal.