

Cómo mejorar el recibidor para ayudar a la pronta venta de tu casa

El recibidor es ese espacio que la gente ve apenas ingresa a tu casa, tu departamento o tu PH. Es una pequeña habitación en sí misma o simplemente el ámbito que uno encuentra al entrar.

¿Por qué es tan importante ese lugar si vas a poner en venta tu vivienda? Porque muchas personas se guían por las primeras impresiones.

La primera impresión es crucial

La primera impresión es fundamental ya que, en cuestión de segundos, el cerebro forma juicios rápidos sobre el carácter y la fiabilidad de una persona, un hotel, un restaurante o una casa en venta, lo que va a influir de manera duradera en cómo uno se relaciona con ellos en el futuro.

Las investigaciones muestran que la primera impresión ocurre en apenas 33 a 100 milisegundos, y esa percepción perdura durante mucho tiempo, incidiendo en las decisiones y los comportamientos.

Un recibidor poco presentable podría generar la idea de que el resto de la propiedad ha tenido escaso mantenimiento por parte de sus propietarios.



El “efecto de primacía”

Este fenómeno se conoce como “efecto de primacía”, por el cual se tiende a dar más centralidad a la información recibida al principio que a la que se obtiene posteriormente

Por eso, causar una buena primera impresión abre puertas y facilita las relaciones, mientras que una mala impresión requiere mucho esfuerzo para ser superada.

Además, la primera impresión afecta la confianza: si una casa, departamento o PH puesto en venta no se ve limpio y luminoso desde el minuto cero, no parecerá confiable.

Por el contrario, si la impresión inicial es positiva, será mucho más fácil pasar por alto alguna carencia en la vivienda –la falta de un cuarto extra o de un jardín amplio, por caso–.

Dos frases

Dos frases sobre la trascendencia de la primera impresión ilustran mejor esta situación. Una es de la escritora británica Joanne K. Rowling, autora de la saga de Harry Potter: “Una buena primera impresión puede hacer maravillas”.

La segunda es de otro escritor del Reino Unido, Andrew Grant, y dice: “Nunca tienes una segunda oportunidad para causar una primera impresión”.



Cómo generar una buena impresión desde el receptor

Al momento de la visita de potenciales compradoras o eventuales adquirentes de tu propiedad, el receptor debe estar impecable. Para ello, es preciso que luzca ordenado, iluminado, despojado. No abarrotado de cosas.

Algunas de las cosas a eliminar son, por ejemplo, cupones de descuento de supermercados, sobres con facturas que no fueron nunca abiertos, paraguas deteriorados, bolsas de tela o de plástico, ambientadores o difusores gastados, pilas usadas, volantes que dejaron en el buzón de la casa, imanes de restaurantes y casas de empanadas, abrigos y bufandas, adornos que ya no son del gusto del propietario, sombreros en mal estado, guantes impares, bolígrafos que no funcionan, cascos de bicicleta, plantas marchitas o un jarrón con flores viejas, llaves que no se sabe qué abren, guías telefónicas, bolsos que no se usan desde hace mucho, libretas y llaveros sin llaves, entre otros.

¿Eliminar es tirar? No siempre.

Eliminar no es necesariamente arrojar los objetos al tacho de la basura. Por el contrario, cuando una persona decide deshacerse de un objeto puede regalarlo, donarlo, venderlo o liberarlo.

Regalarlo implica entregárselo a un familiar o amigo al que le serviría. O dejarlo en la vereda colocándole un cartel que diga: “Se regala”.

En cambio, si se opta por donarlo hay muchas instituciones de bien público que lo recibirán como Cáritas o el Ejército de Salvación.

Si lo que se quiere es venderlo, lo ideal es hacer una feria de garaje u ofrecerlo a través de plataformas digitales como Mercado Libre o Facebook Marketplace.

Finalmente, liberar un objeto consiste en dejarlo en un lugar con gran flujo de personas –por caso, una estación de tren o de subte– con una nota del tipo: “Llévalo. Es gratis”. Si el objeto está muy deteriorado, la opción ecológica es arrojarlo a un contenedor para papel, metal, plástico o vidrio.



Las inmobiliarias y el “home staging”

El “home staging” o “puesta en escena de una casa” es una serie de técnicas para hacer que una propiedad ofrecida en venta resulte atractiva para los interesados. Esto incluye la presentación de cada una de sus habitaciones.

Las inmobiliarias profesionales y actualizadas ofrecen este servicio como parte de sus herramientas de marketing inmobiliario, a fin de ayudar a que una unidad encuentre un nuevo dueño en un tiempo acotado.