

La presencia de la madera en una casa en venta, un material que cautiva a los compradores

Tu casa, departamento o PH que planeás vender, va a atraer más compradores si presenta algunos detalles que incluyan a la madera como protagonista.

¿Por qué? En el rubro inmobiliario, donde cada mínimo aspecto cuenta para cerrar una venta, la madera emerge como un elemento transformador. No se trata solo de pisos, vigas o muebles. La madera es un puente entre lo tangible y lo emocional.

Para un futuro comprador o una potencial adquirente que recorre una propiedad, la madera despierta sensaciones primarias profundas que van más allá de la estética. A veces, una simple puerta de roble puede inclinar la balanza en una negociación.



El impacto sensorial: un abrazo a los cinco sentidos

La madera seduce primero por sus cualidades físicas, creando una experiencia inmersiva que hace que el comprador se sienta “en casa” desde el primer paso.

. **Visualmente**, sus vetas naturales –es decir, esos surcos irregulares que son como huellas dactilares de la naturaleza– transmiten organicidad y movimiento.

Un piso de lapacho, por ejemplo, refleja la luz con un brillo cálido que contrasta con el frío del hormigón o el brillo impersonal del porcelanato. “La madera es el único material que envejece con gracia”, decía el arquitecto Frank Lloyd Wright, de Estados Unidos. Y en la visita a una propiedad ofrecida en venta, ese envejecimiento sutil invita a imaginar años de vida compartida.

. **Táctilmente**, la madera es insuperable. Al caminar descalzo sobre un deck de teca en el jardín o rozar una mesa de petiribí, la textura rugosa pero acogedora genera un placer kinestésico inmediato.

En estudios de diseño sensorial, como los del Instituto de Química, Física de los Materiales, Medio Ambiente y Energía, de la Universidad de Buenos Aires, se comprobó que el tacto de la madera reduce el estrés en un 20% comparado con superficies sintéticas, activando receptores nerviosos que remiten a la infancia: el piso crujiente de la casa de los abuelos.

. **Olfativamente**, su aroma es un imán. El cedro exhala notas terrosas y dulces que purifican el aire, evocando bosques nativos.

“El olor de la madera fresca es el perfume de la eternidad”, poetizaba el escritor japonés Kenzaburo Oe. Y en propiedades con techos de madera expuesta, ese bouquet persistente hace que el comprador inhale profundo, anclándose emocionalmente al espacio.

. **Sonoramente**, amortigua el ruido: un sonido suave de pasos en contraste con el eco metálico de las baldosas de granito.

. Y **térmicamente**, regula la temperatura, La madera es cálida en invierno y fresca en verano.



La dimensión psicológica, un símbolo de estabilidad y autenticidad

Más allá de lo físico, la madera penetra en el psiquismo del comprador, activando arquetipos universales. Los arquetipos, vale aclararlo, son ideas, personajes o comportamientos reconocibles y compartidos por gran parte de la humanidad.

. Psicológicamente, representa durabilidad y arraigo. En un mundo de cambios vertiginosos, la madera simboliza permanencia. “La casa debe ser como un árbol: arraigada, pero libre para crecer”, afirmaba el filósofo Martin Heidegger, de Alemania. El potencial comprador ve en las vigas de quebracho una promesa de herencia familiar, no un elemento efímero.

. La madera evoca calidez emocional y autenticidad. Frente al minimalismo frío del vidrio y del acero, la madera humaniza.

Remite a refugios ancestrales, como una cabaña en un bosque de San Martín de los Andes.

. Las investigaciones en psicología ambiental, como las de Roger Ulrich en la Universidad de Cornell, muestran que la exposición a la madera reduce la ansiedad en un 15%, fomentando sentimientos de seguridad y pertenencia. Para el comprador millennial o Gen Z, es un antídoto frente al aislamiento digital, ya que ella le susurra: "Aquí podés desconectar".

. Culturalmente, la madera se relaciona con la identidad argentina: el roble en las estancias pampeanas o el algarrobo en el Noroeste. A la vez, la madera transmite un estatus sutil, no ostentoso. Un mueble de palo santo indica refinamiento sin decirlo en voz alta. Como expresó el diseñador estadounidense Charles Eames: "La madera detiene el tiempo; es honestidad en forma sólida".

En las visitas, es común ver a las personas tocar las superficies de ese noble material. En ese momento, ellas están proyectando cenas con anécdotas, juegos con los chicos, una adultez en paz y unión.



La madera como decisor de venta

En Pozzi Inmobiliaria sabemos que la madera vende otra cosa que metros cuadrados: vende historias. Sensorialmente, envuelve. Psicológicamente, fija sentimientos.

Por todo eso, si planeás mudarte no te estamos proponiendo que cambies nada en tu actual propiedad.

Nuestra sugerencia es, sencillamente, que pongas en primer plano todo elemento y superficie de madera que forma parte de tu hogar.