

El método de las 5 miradas

Las listas largas fallan en una casa abierta llena de gente. Lleve cinco miradas, y vea más allá de la decoración lo que en realidad está comprando.

1 SENTIR

¿Disfrutaría de verdad vivir aquí?

Día a día • distribución • ubicación y rutina. En esta ya es bueno.

2 ESTRUCTURA

¿Envejece normal, o algo se siente raro?

Puertas abren y cierran Ventanas funcionan Pisos sólidos Sin grietas grandes o en patrón Se siente nivelada

3 MANO DE OBRA

¿A alguien le importaron los detalles?

Molduras y zócalos alineados Azulejo consistente Gabinetes sólidos Acabados intencionales

4 AGUA

Si entrara agua, ¿dónde la vería primero?

Baños Fregaderos Ventanas Techos Drenaje exterior. Busque manchas, hinchazón, pintura burbujeada, olor a humedad.

5 MERCADO

¿Qué está viendo todo el mundo?

Cuánta gente Quién viene Qué preguntan Dónde se detienen. Cada visitante es posible competencia; la casa abierta es investigación.

Cuatro preguntas para el agente

- ¿Qué debería asegurarme de no pasar por alto?
- ¿Qué ha sido lo favorito del vendedor de vivir aquí?
- ¿Hay divulgaciones disponibles?
- ¿Los compradores han hecho preguntas en común?

Antes de salir: califique de 1 a 10

Deseo (cuánto la quiero) • **Encaje** (mis necesidades reales) • **Riesgo** (lo que sé y lo que no). La mayoría solo califica el Deseo. Las decisiones fuertes equilibran las tres.

La pregunta final

“Si los muebles desaparecieran mañana, ¿seguiría queriendo esta casa?”