

CONSTELACIONES INMOBILIARIAS

El lenguaje secreto de las casas

Una visión sistémica a las preguntas:

¿Qué hacemos con la casa?

¿Hay casas invendibles? ¿En tu casa o en la mía?

Vender, comprar, alquilar, compartir, casas de herencias...

Las casas son algo más que ladrillos, ellas nos hablan,
conoce su lenguaje ...

Lola C. Belmonte

**LIBROS
SISTÉMICOS
Nº-4**

INDICE

Modo de uso de este libro

La casa ideal, una visión sistémica

La casa como espejo.

Las Constelaciones Inmobiliarias

Los principios Sistémicos y las casas.

La genealogía de las casas.

Para los propietarios.

Encontrar tu casa ideal.

Vender la casa ideal para otro.

Técnicas que ayudan a la venta además de las CI.

Transformar tu casa para venderla mejor.

No tener casa.

En tu casa o en la mía, importante decisión.

Si quieres saber lo que tienes, haz mudanza.

Caso. Las mudanzas de Maya.

Casas de herencias.

Los dos bandos en las herencias.

El hijo que queda en casa de los padres.

Las casas nunca estan vacías.

Varias propiedades a repartir.

Herencias en vida, herencias envenenadas

Caso. La gran herencia.

Caso. Cuando la casa no está lista.

Caso. La despedida adecuada.

Caso. La casa enfadada, casa vendida, segunda parte.

Caso. La casa del abuelo, aceptando las cargas.

Caso. La primera casa que no se vendía.

Caso. La casa de Teresa, casa sanadora.

Caso: Mario, hay casos fáciles.

Caso: Las casas de Mariela, mudanzas internacionales

Tipos de Casas.

Las casas de sangre.

Casas Sanadoras.

Casas Misión.

Lo que dicen los agentes inmobiliarios.

¿Cómo se realiza el trabajo?

El fenómeno constelación

Ejemplo: Como testar 3 casas que hemos elegido

Modo de uso de este libro.

Este libro surgió de la curiosidad y de la abundancia de casos inmobiliarios en mis talleres.

Puede que el tema no sea nada nuevo, pero si es una nueva visión y un nuevo nombre Constelaciones Inmobiliarias.

Puedes imaginar que la mayoría de los problemas inmobiliarios eran la venta, y me animé a investigar con los primeros resultados, desde 2014 aproximadamente.

Advertencia, para los que nunca oyeron constelaciones familiares, esta técnica, no se puede comprender del todo sin probarla, pero no es el objeto extenderme en ello, si no en la aplicación: Constelaciones para soluciones inmobiliarias.

Si eres agente y además eres nuevo en el tema, recomendable centrarte en los usos. Los casos que incluyo pueden ayudar. Y debes saber que conocer la técnica te puede abrir a nueva forma de gestionar mejor las ventas y tratar a tus clientes.

Si eres propietario decirte que los agentes, no suelen ser los responsables de que la casa no se venda, también puedes encontrar en los casos alguna explicación al tuyo.

Si eres padre y piensas en los hijos, para tí también hay algo en los capítulos sobre herencias.

Si eres hijo, los mismos capítulos sobre herencias son para tí.

Si estás en pareja o estas pensando en mudarte a vivir con ella, hay un capítulo especial, muy importante.

Si eres amigo de las mudanzas, te entiendo bastante, sobre eso va mi libro "13 Casas, muchas vidas", las mudanzas te estan hablando, también hay casos de mudanzas.

Si tu caso es que tienes locales, hoteles, tierras, cualquier tipo de propiedad, no hay diferencia en el tratamiento de la constelación, veremos qué nos dice, si da problemas.

Si esperas recetas exactas no las hay, es un proceso de trabajo, y ninguno es igual, pero he clasificado las casas difíciles en tres tipos de casas: casas de sangre, casas misión, y casas sanadoras.

Todas piden algo a los dueños, hay que ver el qué.

Avisarte también que el problema no suele resolverse con comprender, para resolver hay que aplicar la técnica hacer la constelación. Es como leer una “receta” no es lo mismo que cocinar la comida y comérsela. Aunque espero que la comprensión, te ayudará a dar los pasos y que este libro te motive a ello.

La casa ideal, una visión sistémica.

Pasamos mucho tiempo de vida dentro de nuestras casas, de hecho, algunas personas apenas salen de ellas.

Cada casa es la expresión de sus habitantes, por esto podemos considerarlas como una prolongación de nosotros mismos, espejos de gustos, emociones, costumbres, manías, tradiciones y creencias.

Cuando somos aun niños y adolescentes queremos ya tener nuestro espacio, y la puerta de la habitación en la casa de los padres marca una frontera. Aunque ésta es ficticia ya que aún estamos en el territorio de los padres y bajo sus “leyes”.

El siguiente paso sería salir de esa casa para buscar la propia, y es otro nivel de la evolución de la persona. Salir del nido y buscar el propio.

Y cada cual lo hace como puede, algunos tienen la necesidad de no salir solos, otros la necesidad de irse lejos.

Algunos quedan en la casa de los padres para siempre y esto también será un reflejo de su vida.

Todo en el universo está relacionado, y por supuesto, nuestra casa también se relaciona con nosotros, cuando es bonita decimos que es nuestra energía, pero cuando da problemas también lo es.

Cada cambio de casa es un cambio evolutivo y cada casa tiene una misión, nos vemos atraídos por las energías de las casas por alguna razón, tanto es así que hay casas donde las personas se enferman, o van a ellas a suicidarse, tienen esa energía y hay casos así.

También, al contrario, hay casas donde las personas mejoran, prosperan, se energizan, se expanden y evolucionan.

Por eso, elegir casa tiene importancia, poder elegirla a nuestra imagen y necesidades porque también de esa elección dependerá nuestra vida.

¿Dónde vivimos? ¿De quién era la casa antes? ¿Elegimos por nosotros mismos?

No importa tanto si eliges comprar o alquilar lo importante es que la elijas con conciencia.

¿Está tu casa llena o vacía? ¿Ordenada o caótica? ¿Estás a gusto en ella? ¿Qué te dicen cuando la visitan? ¿Con quién la compartes? ¿Es una casa de herencia? ¿Es tu casa o es la casa de otros? ¿Es tu casa ideal? Y si no ¿Cómo sería tu casa ideal?

En este libro trato de dar una visión sistémica de lo que las casas representan en la familia, en las parejas y en las vidas de todos, ya que los problemas con las casas son un reflejo de nosotros mismos.

Todos nacemos en un sistema que es la familia y después vamos perteneciendo a otros sistemas, como la escuela, el trabajo, el grupo de amigos, el grupo de profesión, el país.

La palabra sistémica, se refiere al estudio de las relaciones y dinámicas que se dan en dichos sistemas y de los principios a observar para que estos funcionen mejor.

A estos principios Bert Hellinger los llamó “Los órdenes del amor”, o ahora las fuerzas del amor, son básicamente la estructura de las buenas relaciones. Sin ellos las cosas tienden a fracasar. Estos son:

El Orden.

La Pertenencia.

El Equilibrio entre el Dar y el Recibir.

El Si a todo como es

El mayor de ellos, y por el que más suelen acudir a mis consultas, es el de la venta.

Sin embargo, no es el único, también se trabaja con los problemas que generan las herencias, los repartos, tensiones entre implicados, muchos de ellos parejas.

Estas problemáticas pueden acabar en los juzgados si antes no se remedia.

Como una casa es una prolongación de las personas, a veces los problemas que no se resuelven, llegan para quedar patentes en forma de ladrillos.

Vender, alquilar, el reparto de las herencias, elegir vivir en una casa o en otra, son decisiones cruciales, no solo decisiones económicas, también lo son para la salud, el bienestar y las buenas relaciones.

El trabajo sistémico se basa en detectar y resolver donde está la raíz o dinámica que se produce de modo inconsciente ante cualquier bloqueo o conflicto y aplicar estos principios para encontrar la solución mejor para todos.

La casa como espejo.

A veces, en algunas de mis charlas suelo decir a las personas que tienen problemas con sus casas, que tienen suerte de que el problema esté en las casas y no esté en su cuerpo.

Me miran extrañados, pero es que todo puede ser mirado como un espejo. Y es que esta idea de que nuestra casa es como el espejo de nuestra alma, es bien admitida entre las personas cuando es el momento de decorar, ponerle su estilo, hacer la casa suya, la decoración es un acto muy personal que habla de sus habitantes.

Pero cuando la casa da problemas también se puede observar que son un espejo y una prolongación, y como todo está relacionado, lo que sucede en la casa, podría manifestarse en el cuerpo o ya se está manifestando.

Cuando una casa queda vacía y no se quiere vender ni alquilar, es posiblemente un mal negocio “económico”, pero puede que también derive en un problema de la salud, ya que puede estar reflejando una tendencia.

Esta tendencia en el cuerpo puede convertirse en energía estancada en forma de: inflamación, retención de líquidos, mala circulación, trombos, etc...

En este sentido podemos mirar a nuestras casas como espejos de nuestra conciencia, emociones, de nuestra salud y desórdenes en la vida.

Las Constelaciones Inmobiliarias

Las Constelaciones Familiares o Sistémicas, nacieron en un principio para solucionar los problemas en familias, trabajar las relaciones personales, resolver situaciones que de otros modos resultaban muy complicadas.

Con esta herramienta, Bert Hellinger revolucionó el mundo del desarrollo personal, dando una estructura de trabajo a unas leyes universales que existían y que influyen en todo.

Más tarde Gunthard Weber quien las introdujo en el mundo empresarial, las organizaciones, y se sabe que grandes empresas también las han utilizado y las utilizan.

Esta herramienta permite llegar a la dinámica inconsciente de cualquier situación y ver la causa oculta desde otro nivel y de una forma rápida.

Para mí una Constelación Inmobiliaria es como "hablar con el alma de la casa" para que nos diga dónde está el bloqueo y encontrar la mejor solución.

A veces en una sola tiene resultado y el efecto se ve en un mes, dos meses o tres meses, algunas veces en menos.

Depende y mucho de lo que la persona haga con la información que surge. Es por esto que no se pueden dar fechas ni garantías, ya que no podemos saber en cuanto tiempo las personas van a reaccionar al trabajo, ni siquiera sabemos si van a aplicar las soluciones que se les dan.

Es como ir al médico, si cuando te da la receta no la tomas. ¿Qué puedes esperar? A veces también se va para tener un diagnóstico y decidir después hacer o no hacer.

Una constelación puede ser tomada como un diagnóstico que impulsa a la solución, depende luego de la acción personal.

He tenido algunos casos que me han contratado para solo "ver" si eso de las constelaciones era "verdad", y si nos permiten saber que estaba pasando. Te aseguro han quedado satisfechos en su curiosidad.

Yo también le llamo la técnica de la verdad, a veces la verdad es incómoda, sin embargo, es lo que más resuelve.

Pero cada persona es un mundo, en algunos casos el trabajo puede hacer un "click" mental que pone todo patas arriba y el efecto es rápido. (Ejemplo de La casa que no se vendía).

Otras veces pone en marcha un movimiento que acciona la pieza que faltaba en el puzle, y estaremos más cerca de la solución buscada de la venta.

Entonces podemos decir que el trabajo de Constelaciones acelera el proceso de la venta o la solución al problema de ¿Qué hacemos con la casa? ¿Cuál es la mejor solución?

Algo es seguro, con venta o sin venta inmediata, la constelación revelará la información que los dueños necesitan saber y precisan integrar en sus vidas.

A veces en el camino se dan cuenta de que no desean vender la casa y de que esa no era la solución que necesitaban y que era otra cosa lo que debían solucionar. Eso también es un éxito para la persona.

Se puede decir que las casas nos hablan, ya que los problemas que nos dan, son la materialización hecha cemento de nuestras emociones, creencias, y tendencias vitales.

En este sentido quien hace un trabajo de Constelación es alguien que tiene una conciencia de responsabilidad.

Vengo aplicando Constelaciones Inmobiliarias desde el año 2014, reconozco que a mis talleres estos temas llegaban en un porcentaje bastante alto. Por esto decidí prestarles mayor atención, no es algo Nuevo, pero si lo considero una especialidad.

Me apasionó tanto el tema que me he dedicado casi en exclusiva a seguir investigando y trabajando sobre él, tras conseguir los primeros resultados positivos.

Algunos de los casos los describo en mi libro 13 Casas, muchas vidas y que me he traído alguno también aquí.

Los principios sistémicos y las casas.

Para hablar de sistémica hay que mencionar y explicar los principios que Bert Hellinger descubrió:

Uno de los principios sistémicos es el Orden.

Este principio nos hace observar el buen lugar de cada uno dentro del grupo. A este principio contribuye el tiempo: quien llegó el primero tiene preferencia en el sistema y debe respetarse su lugar.

Hay un lugar para cada uno, y para cada cosa. En mis conferencias, siempre pongo un ejemplo muy fácil de comprender.

Todos tenemos un buen lugar. Quien está fuera de orden, está fuera de su buen lugar. Quien está fuera de su lugar causa problemas a él mismo y a los demás.

Imagina que vas a hacer una compra al supermercado y al llegar a la caja hay una cola, si somos personas de orden respetaremos y nos pondremos al final, pero imaginemos que hay un “listillo” que se cuela.

¿Qué pasará? Pues aquí el problema puede ir desde un mal gesto, a una mala palabra, insultos..

Ahora imagina que ese “listillo” lo que se salta es un semáforo rojo, un “stop”, y de resultado alguien muere.

Es un accidente, sí, pero la causa puede ser la actitud “fuera del orden” y del que cree que las normas no van con él.

La falta de orden es la falta de respeto y estar en orden es respetar el lugar de cada uno y también las normas.

Todo está afectado por el orden o el desorden. La salud, la integridad física, la ruina económica, todo puede ser en parte consecuencia de esa falta de orden.

Lo veremos con más casos y en problemas con las casas.

Otro principio es la pertenencia

En el principio de pertenencia, según Bert Hellinger entendemos que todos tenemos derecho a pertenecer a la familia o al grupo.

La necesidad de pertenencia es algo intrínseco al ser humano, todos la tenemos, está vinculada a la supervivencia, al amor y al bienestar.

Lo contrario de la pertenencia sería la exclusión, que es el sentimiento de sentirse fuera del grupo, y causa enfado, rechazo, miedo, desconfianza, crítica, rencor, queja, etc...

La exclusión se produce cuando se habla mal de alguien, o se deja de hablar a alguien sin explicación, cuando en las familias hay alguien del que no se habla por vergüenza, cuando se ignora su existencia.

En definitiva, cuando a alguien no se le reconoce su lugar, cuando se le insulta, o cuando se hace mobbing. Es un principio que nos saltamos muy fácilmente, todos, cada día a cada minuto.

La exclusión de algún miembro, hace daño al sistema familiar de un modo o de otro, y lo veremos.

Personas que incluso fueron “secretas” como hijos no reconocidos, parejas anteriores o de algún modo “vidas ocultas”, todo está afectando, aunque no nos demos cuenta.

¿Te preguntarás esto como afecta al resto de la familia?

Y ¿Como afecta a las casas? ¿Alguien está enfadado en un reparto? ¿La pareja se separo enfadada?

Este es uno de los principios que afectan a los problemas con las ventas y lo iremos viendo.

El principio de equilibrio entre el dar y recibir

Este es el más fácil de entender. Todos necesitamos recibir y dar, y entre este dar y recibir debe haber un equilibrio para poder sentirnos bien y que las relaciones funcionen.

Entre personas adultas y en el mismo nivel, este equilibrio debe cumplirse, ya que cuando no existe la relación se romperá.

En las personas sanas hay siempre un impulso a devolver equilibradamente, si reciben algo bueno, devuelven algo bueno, y según Bert Hellinger, si queremos que la relación prospere, de lo bueno devolveremos un poco más. Quien no recibe lo que siente en equilibrio también estará enfadado.

Y vemos como la cuestión del equilibrio entre dar y recibir puede ser todo un arte, no tan fácil de ajustar.

(A este tema he dedicado un libro “El mejor regalo, el arte de dar y recibir en equilibrio y no quiero extenderme aquí).

Por supuesto, esto aplica a las empresas, a las casas, a todos los negocios, a todo en la vida.

Y todos estos principios son los que en Constelaciones podemos aplicar para resolver situaciones difíciles.

Mirar a donde estuvo el desorden, el excluido y la falta de equilibrio. Mirar la solución mejor para todos. Veremos cómo se aplican todos los principios a los problemas inmobiliarios.

¿Cómo afectan estos principios a los problemas con las casas y sobre todo al de la venta?

Si en la familia hay un desorden, ese desorden seguirá afectando a la hora de la venta.

Esto se ve muy claramente cuando hay que negociar un reparto de herencia, o las casas son de varios propietarios, si no hay orden, ni respeto, si hay algún enfadado la solución se hace más complicada.

Puede verse cuando en un reparto de herencia, algún miembro se cree con más derechos que los otros, veremos en muchos casos, que este hará lo que sea por implantar su desorden.

Hay que procurar que cada uno se sitúe en un buen lugar.

La falta de pertenencia se hará siempre patente en las rencillas, en las críticas, en el enfadado.

Cuando la casa es de pareja rota, la falta que rompió la pareja seguirá estando ahí para dificultar la venta.

Siempre que haya un enfadado, o algún perpetrador, hará difícil los acuerdos.

Conocer la historia de los inmuebles es muy importante para que la venta sea más fácil.

Es aquí donde la visión sistémica, que tiene en cuenta a todos, puede ayudar a agilizar el buen resultado.

La visión sistémica de las dinámicas ocultas, permite allanar el camino de obstáculos personales que pueden plasmarse en forma de:

Precios muy altos e inamovibles.

Poca disposición a enseñar la casa.

Dueños que bloquean la venta inconscientemente.

Falta de acuerdo entre herederos.

Estado descuidado de la casa.

Cargas urbanísticas que no se comprenden.

Casas que dan problemas una y otra vez.

Dueños que en el momento de la venta se echan para atrás.

Veremos algunas de estos problemas afectando a algunos casos que trabajé.

El origen de muchos problemas son las lealtades. Todos actúan lo mejor que pueden y todos lo hacen por amor a alguien.

Pero hay algo que conviene saber, cuando una casa no se vende, cuando hay algún bloqueo inconsciente, lo que se haga a nivel de marketing es posible que no resulte.

Siempre suele pesar más lo que hay a nivel inconsciente.

Por esto es de gran utilidad comprender estas leyes que estudian los sistemas familiares.

Este conocimiento nos servirá para comprender por qué una casa puede estar a buen precio, en buena zona y en muy buen estado, y aun así no venderse.

Recomiendo muchas veces a los propietarios que quieran vender que busquen vendedores profesionales, porque puede que ellos sepan más que nadie de su casa, pero los profesionales saben más de cómo venderla o alquilarla.

Pero también recomiendo a los profesionales que amplíen su mirada para comprender más allá de lo visible, que es lo que hace que una casa no se venda. No siempre es el precio.

Lo que dejan de manifiesto las burbujas inmobiliarias, los cambios del mercado inmobiliario, es que, ante la gran oferta de casas, hay que ponerse las pilas como en cualquier otro sector.

Y es ahí donde las emociones, las creencias, las ideas fijas, las manías e incluso las fobias aparecen como en cualquier negocio.

Por un lado, las emociones que los dueños transmiten: desconfianza, miedos varios, apegos, enfados, rabia, impotencia, ansiedades, dejadez, orgullo, etc...

Por otro lado, las emociones, sensaciones y mensajes que los compradores pueden percibir con solo ver la casa, a veces desde la puerta, sin entrar.

Vender más rápido depende mucho de entender a las personas, no tanto de construcción, decoración, de zonas o precios. Hablaré en este libro de la visión sistémica de las configuraciones inmobiliarias.

Todo objeto y también las casas se impregnan de la información de todos los hechos que en ella sucedieron.

En la visión sistémica lo que se contempla es como la radiografía de lo invisible, el poder observar desde fuera el mapa energético que la casa asume junto con la historia de sus habitantes.

Y quiero incluir en este libro ejemplos y casos reales que he trabajado directamente o vivido muy de cerca, no todos los problemas eran la venta.

Si estas en alguna de estas situaciones espero que te sirva de ayuda para tomar la mejor decisión.

La genealogía de las casas.

El alma de la casa o su genealogía, sería la suma de todas las emociones de todas las personas que allí han pasado y tenido que ver con ella.

Serían los hechos ocurridos, ya que esa energía queda impregnada y queda dentro.

Sería la suma del inconsciente colectivo de todos sus habitantes.

Y es que las casas, todas hablan y nos cuentan. ¿Qué cosas son importantes para tener la mirada sistémica?

Estas son algunas:

¿Quién construyó la casa?

¿Quién compró la casa?

¿Para quiénes se construyó o compró?

¿De dónde procedía el dinero de su compra?

¿Quiénes vivieron en ella?

¿Encima de qué se construyó?

Ésta sería una pequeña “genealogía” de la casa, de su historia y la de todos sus habitantes, y es lo que un constelador puede preguntar para empezar.

Estos no son los datos que suelen preguntar normalmente los vendedores. Los datos que se suelen preguntar serían el precio, la ubicación, los metros construidos, el estado general, los años, si pasó la Inspección Técnica, o si tiene alguna carga.

Todas esas cuestiones son las que constituye la parte física, lo que se ve a simple vista.

En el trabajo sistémico se trata con el alma de la casa, tratando con sus propietarios, que son los que suelen pedir ayuda, cuando quizás fallaron las agencias y otros recursos.

Esta es la parte intangible y emocional que no se suele contemplar y la que puede dar los mayores contratiempos.

Podemos mirar el trabajo sistémico como un trabajo de mediación, porque los asuntos de casas no son solo asuntos de ladrillos.

Hay un punto antes de llegar a los juzgados, a las soluciones legales, el punto es consultar un intermediario en soluciones sistémicas inmobiliarias, o constelaciones inmobiliarias.

Para los propietarios.

Las Constelaciones como método de resolución de conflictos sirven para desbloquear cualquier problema, yendo al origen y buscando el mejor lugar para todos.

Cuando un propietario intenta vender una casa en buenas condiciones, ubicación, precio y aun así no se vende; el propietario podrá ir probando otras opciones.

Si ya está anunciada en portales inmobiliarios sin el resultado esperado, puede que busque a una agencia inmobiliaria... Pero puede que incluso esté en varias agencias y se queje de que no hacen nada, en mi experiencia no suele ser así, ya que las agencias desean vender.

En una segunda fase, si la venta se resiste, es posible que recuerde que alguien le haya recomendado hacerle algunas mejoras, y entonces le de un lavado de cara.

Si aún no se vende así y según la mentalidad de los propietarios puede llegar la “fase secreta”, la llamo así porque de eso, pocos hablan en abierto, es la fase de las limpiezas energéticas, (no sea que vaya a tener algún chamuco, como dicen los mejicanos o algún “ocupa” como se dice en España).

Puede incluso que vayan a algún tarotista que les da fecha de la venta ...

Entonces pueden llegar a las Constelaciones Inmobiliarias, si las personas ya las conocen.

Atención, cambiar el recorrido puede darle algunas ventajas y también que se ahorre tiempo y dinero.

Lo primero que solemos hacer en una Constelación es testar la causa, es decir, hacer un diagnóstico de lo que está pidiendo la casa.

No es lo mismo saber dónde está la herida y ponerte la venda, que ponerte vendas sin saber dónde está la herida.

Los casos que suelen tratarse en constelaciones inmobiliarias son:

Dificultades en la venta sin motivo aparente.

Conflictos de repartos entre herederos.

Conflictos de qué hacer con la casa entre parejas rotas.

Cuando se busca la mejor solución.

Cuando la casa da problemas repetitivos.

Cuando por alguna razón hay dificultades en la casa

Los motivos pueden ser muy diversos.

Encontrar tu casa ideal.

Algunas personas antes de comprar una casa, pasan mucho tiempo mirando, como si al ver más cantidad de inmuebles les asegurase de encontrar antes lo que buscan.

Conocí un hombre que llevaba un año buscando casa, porque según él debía ver todas las que había, eso solo es posible en una población pequeña, el concepto “todas” en una gran ciudad sería poco práctico.

También hay personas que les gusta salir a mirar casas sin tener ninguna idea de lo que quieren, algunos agentes inmobiliarios llaman a esto hacer turismo inmobiliario, ser turistas de casa en casa.

(Ojo, si eres agente, con Con constelaciones quizás podrias detector esta actitud más rapidamente y perder menos tiempo, porque el tiempo es lo más valioso).

El tiempo es valioso para todos, entonces ¿Porque no enfocar la búsqueda haciéndola “lista de la compra”?

Así no perderás tiempo, ni lo harás perder a otros.

Míralo como cuando vas al supermercado sin lista, y acabas comprando lo que no necesitas y te olvidas de lo importante, lo que buscabas. Puede que en una compra de supermercado el error no te lleve mucho dinero ni complicación.

Pero la casa es un bien mayor y no te puedes olvidar de lo importante, si vas a pasar años pagando una hipoteca, si vas a destinar el 30% de tu sueldo en ella.

Además, en las compras de casas no suelen admitir devoluciones, y en los alquileres con opción a compra, suelen penalizar si te arrepientes, cosa que es posible, ya que solo viviendo en un lugar se conocen los inconvenientes del lugar.

Por eso es recomendable dejarse aconsejar por expertos sobre todo si es la primera vez, y cuando no conoces la zona.

¿No crees que merece tu atención confeccionar una buena lista y ahorrarte tiempo y contratiempos?

Porque, a veces, algunas inmobiliarias, ojo no digo todas, te enseñarán primero lo que quieren vender antes, pero que no tiene nada que ver con lo que buscas o necesitas.

Pero ¿Qué necesidad tienes de ver un quinto piso sin ascensor si no lo vas a poder soportar? Ninguna.

Empieza a hacer tu lista, pon primero las cosas imprescindibles para ti, quizás cuando la tengas hecha, encontrarás más que poner a tu lista, ganarás tiempo y claridad. Puedes comprobarlo, te aseguro que será más rápido y más fácil.

Si haces tú lista antes de ir ya sabrás si es o no es la casa que buscas y ahorrarás tiempo y paseos, y casi de forma “mágica” aparecerá antes.

Esta suele ser la mía, que es para una persona, y un gato, por si te da ideas, pero te recomiendo hacer la tuya, para tus necesidades.

Mi casa ideal:

Tiene un espacio mínimo de X metros, si tiene más, es un regalo y debe tener 2 habitaciones, y un salón amplio, prefiero un salón amplio a tener muchas habitaciones y un salón ridículo.

Tiene terraza, balcón, patio, o un espacio exterior para que podamos tomar el aire, o tener plantas, sin salir a la calle.

Tiene una entrada segura para mi gato, es decir, la puerta de entrada no debe dar a la calle directamente, donde pasan coches, necesito una entrada que dé a un jardín con verja, entrada por patio interior...

Está bien climatizada para el calor o el frío, según la zona, en mi zona actual es el calor.

Si es un piso, es de exterior, para que tenga buena luz y pueda ver el cielo.

Está en una calle ancha, si es posible, con árboles que me pueden proteger del clima y de miradas indiscretas.

Tiene el suelo de madera, o un tipo de suelo que es neutro, cálido y no molesta a la vista. No soporto ese suelo donde se puede jugar una partida de ajedrez.

Está lista para entrar a vivir, todo funciona, no precisa arreglos, reformas, enganches a suministros, ni mano de pintura, si la pinto, que sea por gusto solamente.

Está bien situada, lejos de locales molestos o ruidosos como son restaurantes, bares, discotecas, talleres industriales, o antenas, etc...

Tiene buenas vistas, para que al mirar o asomarme por las ventanas pueda alegrarme viendo algo de verde, el mar o un paisaje lejano. No considero buenas vistas cuando los vecinos están demasiado cerca o solo se ven muros.

Es una casa joven, no importa si está estrenada o nueva, ya que pasada cierta edad, las casas como las personas muestran muchos achaques y si estás dentro, te tocará aguantarlos y pagar por ellos.

Está en un buen vecindario donde hay personas tranquilas que no hacen ruidos, y son respetuosos, personas que te gusta encontrar en la escalera o en las zonas comunes.

Tiene muy cerca toda clase de provisiones, supermercados, farmacias, centro de salud, colegios, o veterinarios.

Tiene una entrada segura y es una casa segura para mi gato.

Está muy bien comunicada, tiene el metro o autobuses cerca.

La cocina y el agua caliente, para mí son mejor eléctricos, o al menos no son de butano, si tiene butano significa que es demasiado antigua.

Tiene el precio que puedo y quiero pagar, es muy importante, a veces muchas personas olvidan esta pieza de la ecuación. Pagar más del 30% de tus ganancias no es buena opción, si has cometido este error, ya te darás cuenta.

También me gusta seguir algunos criterios de Feng Shui, el arte milenario chino, sobre todo en que el plano de la casa sea cuadrado o rectangular, que no tenga forma de L,

ni le falte ninguna esquina, ya que cada esquina simboliza un sector de la vida.

Espero que mi lista te haya dado ideas.

¡Venga! Ahora haz la tuya, escríbela y tenla a la mano si buscas casa.

Tanto si hemos pedido ayuda a una agencia o si buscamos por internet, por nuestra cuenta podemos hacer la lista y preguntar al vendedor o a la agencia todos los puntos importantes antes de movernos, y ¿Por qué no? Podemos solicitar más fotos adicionales a las que suelen mostrar y que son de importancia para nosotros.

Si no cumple al menos las condiciones más importantes, yo no me muevo, porque es perder el tiempo.

Podrás comprobar como por arte de magia que la casa que tiene los requisitos que buscas, aparecerá mas rápido.

Es el efecto enfoque o quizás podemos llamarlo ley de atracción, no lo sé, pero funciona.

Recuerdo cuando buscaba mi actual casa.

Tenía mi lista hecha, y sabía que buscaba, entonces mi instinto, me hizo fijarme y encontrar una posible errata en un anuncio.

Llamé por curiosidad y casualmente allí tenían mi casa.

Tuve suerte por mudarme con gato, prioricé su seguridad, y la puerta de casa da a una entrada patio bastante grande llena de plantas donde no pasan coches.

Al hacer listas y escribirlas, estamos poniendo orden en nuestra mente y vaciándola de tener que recordar, dejándola más libre.

La lista es como nuestra petición al universo, no queremos cualquier cosa.

Buscar sin tu lista es como si fueses a un restaurante y le dijeras al camarero que te sirva lo que él quiera, lo que tenga por ahí en la cocina, si no te gusta no puedes protestar, tu petición era confusa y el hombre tuvo que decidir por ti.

Pues lo mismo hará una agencia inmobiliaria, si no le dices con detalle lo que buscas y lo que es lo más importante para tí, puede que te enseñe lo que tenga por ahí.

Vender la casa ideal para otro.

A la hora de vender pasa algo similar, tu casa debe encajar en la casa ideal de otro..

Ponerse en el lugar del otro es un buen punto de partida ¿Qué sentido tiene hacer que visiten tu casa si buscan 120 metros y la tuya tiene 70 metros escasos?

Si te piden información es mejor que sea veraz, quizás no lleguen a venir, pero estás ahorrando tiempo.

Si tu casa no encaja en la lista de casa ideal del otro, no la comprará, aunque la visite.

A veces, buscando casa, he llamado y he encontrado que las personas no saben decirte los metros que mide su salón, ni saben darte datos básicos, no dan ninguna información clara, no saben cómo tratar al posible cliente.

Otras veces te encuentras con casas en estado bastante abandonado, que huelen mal, que no las han limpiado.

Y los dueños se preguntarán ¿Por qué no las venden, ni alquilan?

A veces, pregunto esto a mis clientes ¿Has vendido alguna vez un coche o una moto? Muchos me dicen que sí.

Seguramente al coche le llevaste a lavar, a que pasara la ITV, reparaste los frenos y el espejo roto, aspiraste la tapicería y lo perfumaste, lo presentaste impecable y brillante.

Y claro, además lo probaron, y lo pudieron conducir.

¿Por qué tu casa la tienen que querer cómo está?

Muchas veces desordenada, sin pintar, con los picaportes flojos, el enchufe de la pared medio salido, el agua no corre, hay olor a cañerías y al jardín, solo le faltan unos monos para parecer la selva.

Para vender tu casa debe ser la casa ideal de los otros.

De esto, de convertir la casa ideal de los compradores es de lo que presumen en Home Staging, por si no lo sabes, esto se puede parecer el antiguo lavado de cara hecho un método profesional.

Técnicas que ayudan a la venta además de las CI.

Una de las técnicas que ayudan a la venta es el Home Staging fue creado por una americana llamada Barb Schwarz, que revolucionó las ventas inmobiliarias en Estados Unidos, se le llama el marketing de la decoración, o la decoración para vender.

Se basa en neutralizar la casa haciendo que pueda gustar a muchas personas, aumentando así las probabilidades de venta.

En Constelaciones Inmobiliarias, lo que se hace es preguntar, testar y diagnosticar cual es el remedio que pide la casa. Si la casa está pidiendo un “lavado de cara”, se testa y se recomienda si la casa dice que sí, pero no siempre lo dice, es la casa quien marca sus prioridades.

Siempre nos han enseñado que es conveniente que antes de hacer un tratamiento se debe hacer un diagnóstico, no sé si te suena lógico.

Tratar por tratar es como ponerse una tirita preventiva sin haber herida que lo justifique, como elemento decorativo.

Lo bueno del método de Constelaciones Inmobiliarias es que es una técnica inclusiva y por lo tanto incluye a todo lo que pueda solucionar, incluye a las demás técnicas, las demás técnicas no lo hacen.

Pero hay algo en que si se coincide: Todas las técnicas van a recomendar acciones de orden, y limpieza...

Cuando las causas de la dificultad de vender es la falta de despedida o el apego, puede ayudar el Home Staging.

Cuando la causa de bloqueo más fuerte en la venta son las disputas, primero hay que tratar con ellas, si se puede, si no hay acuerdos no habrá arreglos. Entonces cuando hay desacuerdos estos son lo prioritario.

El marketing de la decoración para vender, está bastante instaurado en España y lo utilizan los grandes inversionistas para comprar a precio de saldo aprovechando las disputas, el abandono, y los problemas entre los herederos...

Cuando hay un gran mercado inmobiliario se precisa destacar y esto es lo que se consigue con esta técnica:

Que tu casa, se convierta en la “casa ideal “de los otros, de los posibles clientes.

Por una parte, trabaja y ayuda a transmutar las emociones del vendedor, con esta acción sobre la casa, se favorece la despedida, el desapegarse de esta, ya la casa es otra, y deja de ser la casa del abuelo o de los padres.

Por otra parte, seduce a los compradores, a la mayor parte de los compradores, al ser una “no decoración” al contener elementos neutros hará que el espectro de gustos sea más amplio, además suelen tenerse en cuenta hasta los aromas, y como huele a limpio o a café, o a galletas, los compradores son realmente bienvenidos, por todos sus sentidos.

En definitiva, la decoración en la parte física ayuda a despedirse de la casa, ya que la energía de la persona y de la casa también cambian.

Toda esa transformación física de la casa es también la transformación del dueño de la casa y esto es percibido por el posible comprador.

Como la venta es emocional en un gran porcentaje, entonces es un juego de emociones y sensaciones lo que jugamos.

Una emoción “neutra” es algo aconsejable, ya que una emoción neutra, está más allá de enfados, rencillas, apegos, tristezas, y de los gustos muy personales.

Pero cuando hay enfadados no hay arreglos que valgan, tuve un caso de un hombre enfadado. El enfadado puede hacer todo lo opuesto a las recomendaciones, en este caso se recomendó una acción de neutralización, pero el hombre hizo todo lo contrario, la personalizó aún más.

Cuando constelo un problema con la venta procuro testar las diferentes causas que la obstaculizan o la frenan.

Algunas de estas causas pueden ser la falta de despedida y las lealtades, las disputas entre hermanos que suelen producir el estado de abandono de la casa y la frase de “el que la quiera la tendrá que comprar como está”.

Si efectivamente, si la casa está como estaba hace años, si los herederos se están peleando la comprarán como está, pero la comprarán quizás los inversionistas, en el caso de que, a parte de su mal estado, tenga otras

bondades. Pero date cuenta que la venderás mucho más barata, por eso se dice que “lo que los abuelos hicieron con esfuerzo, los nietos lo malvenderán”, porque lo que nada costó, nada vale venderlo, se convirtió en un problema que nadie quiere mantener

Entonces hazte esta pregunta si eres propietario:

¿Qué es más importantes tus creencias, o vender la casa?

Cuando las personas buscan casa, buscan una casa que les diga, soy tuya, soy la casa de tus sueños. ¿Es la tuya así?

Y muy interesante, si eres agente y detectas que hay causas para el propietario por encima de la venta, puedes no perder tu tiempo.

Transformar tu casa para venderla mejor.

Aunque quiero decirte que lo mejor es que consultes con un profesional, algunos pueden ofrecerte una consulta para hacerlo tú mismo.

Estas son acciones que se suelen aconsejar:

- Primeramente, se recomienda una gran limpieza a fondo de esas que la casa nunca ha visto desde su construcción, de esas que hacen parecer que nadie vivió o vive allí.

- Después hay que dejar la casa en súper orden como si fuera a venir Marie Kondo (la gurú de la magia del orden) y te fuese a echar una bronca.

- Si hay exceso de muebles o adornos que estorban el paso, elimina todo lo que sobra, o guárdalo donde corresponda, cada cosa en su lugar o a la basura.

- Nada de trastos, ni juguetes de niños, nada de animales sueltos, llévatelos a pasear o que estén bien recogidos cuando enseñes la casa.

Si hay cosillas que no funcionan como pomos, enchufes, lámparas, etc... hay que hacer algo con ellos: arreglarlos o sustituirlos.

Si a la casa le falta luz, hay que reforzar con puntos de focos y lámparas donde se precise. Enseña la casa con las persianas subidas y de día.

Si las paredes son de mil colores, y te es posible, píntalas de blanco, que es neutro, es un no color que sirve para todos.

La neutralidad llévala también a muebles y objetos decorativos, que si son muy personales es mejor que los retires. (Ejemplo imágenes de santos, recuerdos de viajes, símbolos o fotos de la familia).

En definitiva, esto es algo como un “lavado de cara” con el maquillaje ligero, justo y necesario para que guste a la mayoría.

¿Y si la casa está vacía?

A veces se aconseja llenarla para que la casa tenga más ambiente y las personas puedan hacerse idea de cómo puede quedar, ya que buscan su casa ideal.

¿No te pasó que una habitación vacía te pareció más pequeña que una cuando la viste con muebles?

Es un efecto visual, si se coloca una cama, un armario y una mesilla; y de repente se ve la habitación más grande, ya que el ojo ve que hay espacio para todo, mientras que si está vacía intentamos calcular que cabe y que no cabe.

También existen disposiciones de los muebles que hacen efecto de mayor amplitud o acogimiento según el efecto que se busque.

En este caso los profesionales pueden ayudarte ya que existen incluso muebles de atrezzo, hechos de cartón plegable que al recubrirse con telas parecen camas y sofás.

Eso es parte del trabajo de Home Staging, decorar una casa para venderla más rápido.

Como consteladora también tengo que decir que no todas las casas lo necesitan ni lo piden, aunque siempre puede venir bien.

Por eso también te recomiendo primero constelar antes de meterte en más gastos, que quizás no sean precisos, si el problema que obstaculiza la venta es otro.

No tener casa.

No tener casa propia, aunque algunos puedan vivirlo con preocupación o como una "maldición" familiar.

En algunos casos es simplemente una lealtad que hay que soltar si se vive mal, tampoco podemos vivir atados a las creencias de otros.

Las creencias también se heredan, son parte de la otra herencia familiar, si se cree en la familia que todos los ricos son malos, si hay ideas políticas encontradas en el sistema de la familia, si en algún momento se criticó o se critica a otros por tener grandes casas y si en la familia al parecer nadie tuvo una gran casa, todos fueron empleados.

¿Cómo va esa persona a permitirse tener casa o tener mucho dinero? Sería una traición a sus familiares.

Claro que la persona no lo vive así, es algo inconsciente. El tener la casa puede alejarlo de su sistema, puede ser criticado, también, pero puede ser algo muy invisible.

La solución para la persona es dejar atrás lo de atrás y a cada uno su responsabilidad, el problema no es con las casas, suele ser con la relación con el dinero y las lealtades.

No podemos odiarlo, criticarlo y tenerlo al mismo tiempo.

Es como una pareja, si nos trata mal, nos iremos, el dinero también se va, si le tratamos mal.

Observo la contradicción, una mujer me escribe, le preocupa no poder tener casa propia, no es capaz de conservar un trabajo, va de un lugar a otro.

Esta preocupada por su situación económica, pero al mismo tiempo me habla de su familia, y me habla en forma despectiva, me dice que en cambio a su hermano le va muy bien con el dinero, en sus palabras es un jefazo, jefazo con cierto desprecio.

Si no estas en paz con el dinero, no esperes que se quede contigo mucho tiempo.

¿Qué es estar en paz con el dinero?

Estar en paz con el que tienes, con el que no tienes, con el que otros tienen y con lo que cada cual haga con él. Estar en paz.

Todos mis libros:

La otra herencia, guía fácil de constelaciones sistémicas

Títulos que venden (Kindle)

Como llenar eventos (Kindle)

13 Casas, muchas vidas,

herramientas sistémicas para almas nómadas

30 Días de Gracias, sube tu vibración (Kindle)

El mejor regalo, el arte de dar y recibir en equilibrio

Constelaciones Inmobiliarias, el lenguaje secreto de las casas

El poder del círculo, encuentra tu tribu

Escritores con Alma, escribe, publica y vende

Aprendiz de Sherezade, hablar en público sin miedo

Historias Valientes (colectivo)

Desbloquea la venta de tu casa. Constelaciones Inmobiliarias