

USTED HA PUESTO SU CASA EN VENTA... AHORA ES TIEMPO DE MOSTRARLA Y “PRESUMIR DE ELLA.”

Su casa puede venderse más rápido y a un mejor precio si lleva a cabo algunas de las sugerencias siguientes sobre la mejor manera de mostrar su casa a posibles compradores. Póngase en el lugar del comprador y valore su propia casa como si usted fuera a comprarla. ¿Que mejoras podrian hacerse para realzar su atractivo?

1. Muéstrela desde la calle. Una casa con el césped bien cuidado actuará como “carnada” para atraer a su casa a posibles compradores. Los botes de basura deben estar fuera de la vista y el césped bien cortado. Fertilizar unas semanas antes de ponerla en venta mejorará el césped y se verá lustroso y verde. Las partes de madera no deben tener melladuras ni rajaduras en la pintura. Si es necesario, vuelva a pintarlas.
2. La entrada es importante. La puerta principal debe estar limpia o recién pintada. Los tiradores de cobre deben estar pulidos con limpiador de cobre. Usted puede poner una planta o flores en su entrada.
3. Pequeñas reparaciones pueden ayudar muchísimo. Repare todas las perillas de las puertas y las bisagras del aparador, las llaves que goteen, fregaderos manchados, calafeteo suelto o inexistente, puertas y ventanas que se pegan y puertas y ventanas de tela metálica que estén dañadas.
4. El desorden no es atractivo. El orden hace que una habitación se vea más grande. Los cuartos de trabajo, de costura, los cuartos de lavar, las oficinas en la propia casa, sótanos y desvanes deben estar arreglados y ordenados como los espacios más importantes de su hogar.
5. La luz hace maravillas. Se deben abrir todas las cortinas, colgaduras y persianas para que entre mucha luz a su casa. Una sensación de frescura y luminosidad agrada al posible comprador. Cuando muestre su casa de noche, prenda todas las luces. Si es necesario, use focos más brillantes.
6. Los closets son una ventaja! Los closets limpios y bien ordenados parecen más grandes. Closets grandes ayudan a vender casas.
7. Los baños deben brillar. Quite las manchas del lavabo, toilet y tina, incluyendo las manchas de agua en las puertas de la ducha. Si el agua se va muy despacio, destape la tubería. Cuelgue toallas limpias en la percha de toallas.
8. La cocina debe estar limpia. La cocina es el cuarto más importante de las casa. Haga que esté limpia y atractiva. Mientras más vacía esté, más grande parecerá. Trate de que no hayan platos sucios en el fregadero o sobre los mostradores. Los utensilios deben guardarse en los armarios. Limpie el sistema de ventilación que está sobre la estufa. Reemplaze o repare los pisos gastados.
9. Sus obligaciones mientras se está enseñando la casa. Si usted ya ha mostrado su casa a su agente de bienes raíces, no necesita estar presente. Pero si usted está allí cuando otro agente de bienes raíces está mostrando su casa, tenga en cuenta lo siguiente:
 - Trate de que no haya mucha gente presente. El posible comprador puede sentirse incómodo o presionado, y pasará rápidamente por toda la casa. No lo siga de cerca o lo obligue a platicar. Si el comprador tiene preguntas que hacer, le preguntará a usted.
 - Baje el sonido del estereo o la televisión para que el comprador y el agente puedan hablar sin ser perturbados.
 - Mantenga los animales domésticos fuera – preferentemente fuera de las casa.
 - Nunca se disculpe por la apariencia de su casa. Después de todo, usted vive en ella. Deje que el agente experimentado conteste cualesquier objeciones – para eso reciben su comisión.
 - Deje que su agente discuta precios, condiciones y otros factores con el comprador. El/ella es un negociador experimentado que ha calificado de antemano al comprador y sabe lo que el comprador está buscando al comprar una casa.