

## CONSEJOS PARA MOSTRAR SU PROPIEDAD EN VENTA O ARRIENDO

Son varios los aspectos que permiten mejorar una vivienda de segunda mano y que todo interesado en comprar o arrendar inspecciona detalladamente, Sin embargo como concepto general y considerando que todo entra por la vista es importante tener en cuenta lo siguiente:

- La propiedad en lo posible desocupada, sin sus moradores, es importante que el total de los espacios de que dispone sea visible, y el interesado mantenga una visión clara del volumen del que se dispone.
- Mantenga el aseo y orden completo de la propiedad en su interior y exterior (ventilada), La limpieza y el olor de la vivienda son aspectos que influyen psicológicamente, evitar fumar al interior, el humo del cigarro es muy difícil de quitar. Al entrar en una casa donde se ve una correcta higiene y se nota el característico olor a limpio, propicia una mayor aceptación por parte del cliente interesado en comprar o arrendar.
- Lo ideal es mostrar la propiedad con luz de día.
- Retirar todo: cortinas, muebles o artefactos, que usted tiene que trasladar o llevarse, y que no pretenda vender junto con la casa.
- La iluminación también es importantísima. Una casa oscura no motiva a nadie, por eso abra las cortinas y permita que entre luz natural. Y los espacios sin luz natural mostrar con luz artificial.
- En el exterior si hay un jardín tratar de tener los patios limpios, césped cortado y escombros retirados.

**La idea es generar una buena imagen en el visitante. Recuerde que el cliente busca una propiedad en la que quiere vivir, por lo mismo la vivienda debe ser acogedora y en condiciones aceptables.**

**Así las cosas, lo recomendable es coordinar con anticipación todas las visitas, en horarios cómodos para ambas partes y preocuparse de tener la casa en un estado aceptable y óptimo para cautivar al cliente.**

### **Como en su casa**

Cuando el eventual comprador o arrendatario visite el inmueble, hágalo sentir como si estuviera en su propia casa. Acceda a que revise con comodidad y tranquilidad todas las habitaciones, los closets, los baños, cocina, etc. Si tiene mascota, preocúpese que no moleste o importune al interesado.

Hoy en día, en algunos condominios o comunas las viviendas de segunda mano tienen incluso un precio superior a las viviendas a sus pares recién construidas, esto frena notablemente la venta. Debe entonces cerciorarse de cuáles son los precios del mercado en la zona y valorar en justa medida las deficiencias y necesidades de la vivienda, son factores fundamentales para determinar el precio justo y poder venderla con más celeridad. Dejarse guiar por una tendencia alcista del precio no hará otra cosa que frenar la venta de ésta.

La mayoría hemos buscado en alguna ocasión una vivienda y terminamos eligiendo una nueva, ya que su precio es inferior a la de segunda mano y tenemos la ventaja de que es todo nuevo, teniendo esto en cuenta, muchos propietarios de viviendas que desean venderlas deberían revisar nuevamente el precio que solicitan por ella, quizás de ello dependa la venta.

**Siguiendo estos consejos hay una mayor probabilidad de obtener un mejor precio de venta de la vivienda con una mayor rapidez, y es conveniente sacar la máxima rentabilidad, pero siempre dentro de una justa proporción, las desmedidas no son una buena alternativa.**