

Tips para vender su Casa



La venta y la remodelación de la vivienda van de la mano. Los propietarios que ya han realizado una transacción de ese tipo conocen de sobra que antes de retirar el letrero de “Se Vende” del jardín, hay que dar varios pasos para que la casa sea más atractiva a los ojos de los compradores potenciales.

La remodelación de la parte externa de la vivienda antes de su venta es lo que se conoce como el perfeccionamiento del “atractivo exterior” o curb appeal. Las personas que van a vender su casa por primera vez se sorprenderían con los cambios aparentemente insignificantes que pueden operar en el exterior para hacerlo más atractivo a los compradores. Además, nunca está de más hacer algo por el estilo en el interior.

- Poda de árboles y arbustos: Una de las cosas más desagradables del exterior de una casa es una vegetación descuidada. El poco cuidado de la jardinería da la impresión de que los dueños de la casa son abandonados y podrían pasar también otras cuestiones por alto. Asegúrese de que todos los árboles y arbustos estén bien podados antes de la visita de cualquier comprador potencial.
- Limpieza del patio: Un área que atrae a muchos compradores es el patio, donde la mayoría aspira a relajarse y hacer un buen asado. Limpie cuidadosamente el patio y reemplace cualquier mueble deteriorado, para resaltar lo valioso que puede ser ese espacio al aire libre.
- Creación de un aroma invitante: En cuanto los dueños hacen su en-

trada a la casa, hay varios “trucos” que usan los vendedores para hacerla más atractiva. No es inusual que los agentes de bienes raíces aconsejen hornear una barra de pan u otros alimentos de sabroso olor antes de mostrar la casa. Cierre las ventanas y el ventilador del horno para aprovechar al máximo el aroma resultante, y deje que se propague por toda la casa.

Para aquellas áreas adonde no llegue el aroma del horno, pruebe otros “trucos”, pero evite el uso de las hojas perfumadas o potpourri, pues muchas personas son alérgicas a las mismas, y no podrán continuar su recorrido por la casa si el olor es demasiado intenso.

- Use la chimenea a su favor: Si su casa tiene chimenea y está vendiendo en meses de invierno, encienda sin vacilar el fuego antes de que lleguen los compradores potenciales. Muchas personas sueñan con una casa que tenga chimenea para hacer de la misma un punto focal siempre que puedan.
- Crear ilusiones: No hay que convertirse en un David Copperfield ni en un Harry Houdini para crear ilusiones ópticas gracias a las cuales la casa aparente tener más espacio del que tiene realmente. Elimine cualquier exceso de mobiliario que no sea absolutamente necesario, y resérvelo para cuando no reciba la visita de los compradores potenciales. Hay grandes posibilidades de que la casa aparente desordenar ante los que no viven en ella, y el desorden crea la ilusión de un espacio más pequeño. Para lograr el efecto opuesto, elimine el mobiliario sobrante, y hasta podrá contar también con el espacio adicional resultante.