



## *La lista de "El vendedor serio para la venta rápida"*

Una casa que se muestra excepcionalmente bien despierta el deseo emocional de los clientes potenciales de comprar más rápidamente y a un mejor precio. A continuación se enumeran algunos consejos probados en el mercado para ayudar a preparar el escenario para una venta rentable y temprana. Los constructores se gastan cientos de dólares para "preparar" una casa modelo adecuadamente. Lo hacen por una buena razón. Los compradores comprarán el valor percibido de la propiedad.... la imagen y la sensación que obtienen al experimentar la propiedad. Se ha dicho a menudo que "los compradores compran por la emoción".... ¡ES VERDAD!

**LE INSTO A QUE REVISE CUIDADOSAMENTE ESTAS SUGERENCIAS CON SU FAMILIA. DESTAQUE LOS ELEMENTOS QUE PUEDAN NECESITAR ATENCIÓN.**

### **Prepárate..... ¡Comienza por fuera!**

Colóquese al otro lado de la calle y mire su casa desde el punto de vista de un posible comprador...

- ¿Demasiados coches aparcados delante?
- ¿Está el césped recortado y con bordes?
- ¿Los macizos de flores están cultivados y la corteza está fresca?
- Retire toda la basura, hojas o desorden de los patios, aceras y porches.
- La calle está limpia desde una casa en cada dirección
- Las puertas se abren y cierran con facilidad/las bisagras están aceitadas



- Asegúrese de que la puerta de entrada esté fresca, limpia y restregada buscando ..... ¡muy importante!
- Lave las mosquiteras y las ventanas
- Limpie con una manguera el exterior de su casa para eliminar el polvo y las telarañas
- Revise la pintura.... si es necesario, vuelva a pintar.
- Consulte conmigo los colores del mercado antes de pintar.
- Compre cosas que mejoren la casa para mostrarla y que pueda llevarse... Un nuevo felpudo de bienvenida, grandes plantas en maceta para el interior, macetas de geranios para el patio o la terraza

## Refrescar el interior

Las emociones que intentas estimular son provocadas por experiencias sensoriales. Apunte a los sentidos, especialmente el tacto, el olfato y la vista. Las casas limpias y con olor a fresco se venden más rápido.

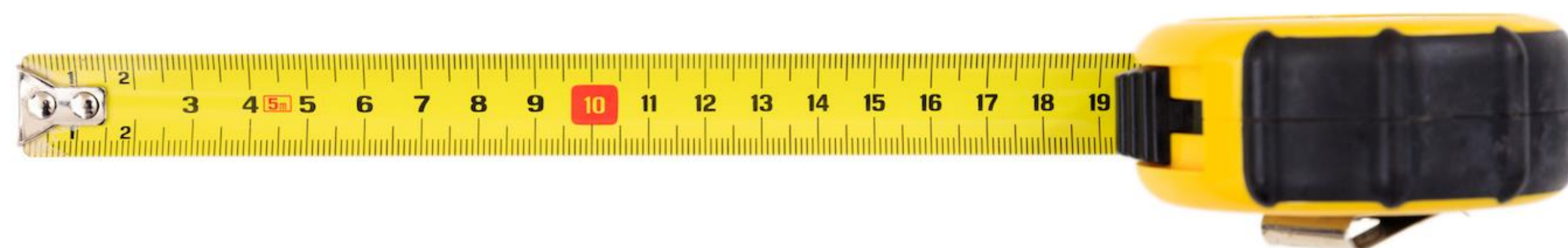
- Las paredes descoloridas o la carpintería desgastada reducen el atractivo....La pintura selectiva ayudará a dar un aspecto fresco.
- Compruebe todas las bombillas
- Detalla todos los accesorios de iluminación
- ¿Los hornos y electrodomésticos están relucientes?
- ¿Las encimeras y los fregaderos están limpios y ordenados?
- Cortinas de colores En armonía con las encimeras y los suelos añaden calidez a las cocinas.
- Saque de los armarios y gabinetes las cosas que no son esenciales para su vida y guárdelas.
- Retire los artículos innecesarios que se han acumulado en los sótanos/áreas de utilidad y almacenamiento.
- Despeje las escaleras/pasillos para abrirlos.
- ¿Demasiados muebles? Póngalos en el sótano o en el garaje o mejor aún... ¡guárdelos o véndalos!
- Ilumine los sótanos y almacenes aburridos pintando las paredes y utilizando bombillas de alta potencia.
- Los baños que brillan, venden casas y lo contrario es cierto ..... Los baños sucios pueden desanimar a un comprador.
- Las toallas nuevas son una excelente inversión.

## las reparaciones menores tienen sentido

Corregir los elementos pequeños permite a un posible comprador concentrarse en los elementos más importantes... No haga cambios importantes, excepto una nueva alfombra si es necesario, en un color neutro. Muchos gastos mayores, aunque sean necesarios, pueden no ser económicamente adecuados al vender su casa... consulte con nosotros.

- Los grifos que gotean llevan a los compradores a cuestionar el sistema de fontanería.
- ¿Pomos de puertas sueltos, cajones de puertas que se pegan?
- Arregle el calafateo
- **En general, si está roto...**

**Arréglalo!!!**



**Maria C. Escandon**  
 Realtor & Mortgage Consultant  
 CA DRE # 01472176  
 NMLS# 347197  
 (925) 698-8494 cell  
[escandon68@yahoo.com](mailto:escandon68@yahoo.com)  
[www.mariaescandonrealestate.com](http://www.mariaescandonrealestate.com)

