



Sugerencias al vendedor

Deje que su casa le dé la bienvenida a los compradores

Las primeras impresiones son duraderas

La puerta de entrada recibe a los candidatos. Asegúrese de que esté limpia, recién pintada y con buena presentación. Corte el césped y los bordes y saque los desechos del jardín.

Decore para lograr una venta rápida

Paredes despintadas y madera gastada reducen el atractivo. ¿Por qué explicarle al candidato cómo podría mejorar su casa cuando en cambio puede mostrarle si la decora usted mismo? Resultará una venta más rápida a un precio más alto. Una inversión en papel en las paredes de la cocina producirá dividendos.

Deje que brille el sol

Abra las cortinas y deje que los interesados vean lo alegre que puede ser su casa. (Casas oscuras no atraen.)

Arregle el grifo

Agua que cae descolora el fregadero y sugiere problemas en la plomería.

Ciertas reparaciones pueden ser la diferencia

Perillas sueltas, puertas y ventanas que no abren, cajones torcidos en los gabinetes y otros pequeños problemas reducen el valor de la vivienda. Hágalos arreglar.

Desde arriba a abajo

Muestre el verdadero valor de su altillo y el resto del espacio utilitario eliminando los artículos innecesarios.

Primero, la seguridad

Mantenga libres las escaleras. Evite el desorden y posibles lesiones.

Haga que el clóset parezca más grande

Un clóset bien organizado muestra que hay suficiente espacio.

Los baños ayudan a vender casas

Inspeccione y repare el calafateo en las bañeras y duchas. Esta sala debe brillar.

Organice los dormitorios

Elimine el exceso de muebles. Use cortinas recién lavadas y un atractivo cubrecama.

¿Puede ver la luz?

La iluminación es como un cartel de bienvenida. El comprador potencial sentirá la calidez cuando enciende todas las luces durante una inspección nocturna.

Cuando el agente muestra la casa...

Tres son una muchedumbre

Evite que muchas personas hagan la presentación durante las inspecciones. El comprador potencial se sentirá como un intruso y se apurará al recorrer la casa.

La música es suave

Pero no cuando muestra una casa. Apague la radio o televisión. Deje que el vendedor y el comprador conversen, sin molestias.

¿Animales domésticos?

Manténgalos lejos, preferentemente afuera de la casa.

El silencio es oro

Sea cortés, pero no trate de mantener una conversación con el comprador potencial. Lo que él o ella desea es inspeccionar su casa, no hacer una visita.

Sea humilde

Nunca pida disculpas por la presentación de su casa. Después de todo, es el lugar donde usted vive. Deje que el corredor profesional responda a cualquier objeción. Esto es parte de su trabajo.

Esté al margen

El corredor conoce los requisitos del comprador y puede enfatizar mejor las características de su casa cuando usted no va junto con ellos. La llamarán si la necesitan.

¿Por qué poner el carro antes del caballo?

Tratar de vender muebles y accesorios a un comprador potencial antes de que haya comprado la casa a menudo causa la pérdida de la venta.

Una palabra inteligente

Deje que el corredor explique los términos del precio, posesión y otros factores al cliente. Él está calificado para lograr buenos resultados de una negociación.

Use a su agente

Muestre su casa a clientes potenciales solamente cuando piden la cita a través del agente. Su cooperación será apreciada y ayudará a cerrar la venta con mayor rapidez.

