

## Cómo preparar su vivienda para la venta

Cuando una vivienda se convierte en un producto a la venta, necesita una presentación cuidada para generar sensaciones positivas. Por ello, y para agilizar el tiempo de comercialización, **es imprescindible su colaboración**. A continuación le ofrecemos algunos consejos a tener en cuenta, tanto el día que nos acerquemos a realizar el reportaje fotográfico de su piso, como durante las visitas de posibles compradores:

- Extreme la **limpieza** antes de cada visita.
- Muestre la vivienda ordenada (que no haya ropa colgada, armarios abiertos, tapas de váter subidas, juguetes por el suelo...). El **orden** dará una sensación de amplitud.
- Intente **despersonalizarla** en la medida de lo posible (guardando portarretratos, cremas, cepillos de dientes...). En su lugar puede colocar velas, flores, fruta fresca en la cocina...
- **Evite olores fuertes**. Para ello ventile 15 minutos antes de recibir las visitas, saque la basura...
- **Ilumine**: suba todas las persianas y encienda las luces.
- Retire o reubique muebles auxiliares que puedan dificultar el movimiento o reducir visualmente el espacio.
- Aproveche para llevar a cabo esas pequeñas reparaciones pendientes (interruptores o

bombillas que no funcionan, grifos que gotean, etc.).

- Es recomendable vestir las camas, aunque sea de manera sencilla.
- La imagen personal también es importante. No es recomendable recibir las visitas en pijama o ropa de casa. Y si es posible, es mejor ausentarse durante las mismas, ya que los interesados se sentirán más libres en su recorrido por el piso.

Esperamos que estas recomendaciones sean de su interés y contribuyan a crear la mejor imagen de su vivienda y a vender en el menor tiempo posible y al mejor precio.

*“Nunca tendrás una segunda oportunidad de causar una primera buena impresión”  
(Anónimo)*

