

5 consejos para vender una casa de forma rápida sin perder dinero por ello, que propone hormicasa.es

Hay algunas cosas sencillas y básicas que se pueden hacer para acelerar la venta de una casa sin que esto se vea reflejado en una pérdida de ganancias. Vender una casa es más rápido si se siguen estos 5 consejos que proponen desde la inmobiliaria hormicasa.es

La primera impresión es lo más importante

Sólo se tiene la oportunidad de causar una primera buena impresión a la hora de vender una casa, no hay segundas oportunidades para poder cambiar este hecho, porque es lo que se queda en la retina y en el cerebro del potencial comprador.

Por ello, desde la inmobiliaria hormicasa.es recomiendan salir a la calle o al exterior del inmueble y echar una mirada de forma crítica y objetiva a la propiedad que se quiere vender, ya sea un hogar, una oficina, un local, etc. Analizarlo de forma concienzuda y examinar las posibles carencias, si no se es objetivo para hacerlo, no está de más pedir una segunda opinión a alguien de confianza, ya sea de la familia o no. Y este podría ser el mejor momento para realizar los trabajos de mantenimiento que siempre se han estado posponiendo para otro momento mejor.

Arreglar la entrada de la casa, adecentar el jardín, quitar las malas hierbas, renovar las plantas que peor se vean o incluso cortar el césped, limpiar la piscina, son medidas que serán muy apreciadas por el futuro comprador y les animarán a entrar en la casa y querer ver más. No hay que engañarse todo entra por la vista.

Destacar lo mejor del inmueble

Antes de poner en venta la casa, oficina o local, no está de más pensar y valorar porque se compró la casa y analizar si se debe potenciar esa razón a la hora de querer venderla, y si no es una buena opción valorar cuál el mejor valor que tiene esa propiedad y que puede aportar al futuro comprador cuando la adquiera. Si es una casa familiar, por ejemplo valorar si está situada cerca de colegios, polideportivos, parques infantiles, transporte público, etc.

Despejar y despersonalizar la propiedad

No es nada personal, simplemente la casa debe estar preparada para que el nuevo comprador tenga la sensación que podría entrar de forma inmediata a vivir en ella mañana mismo, y sienta esa necesidad de comprar la casa cuando la vea por primera vez. Por tanto, es de vital importancia quitar fotos familiares, objetos de colección, recuerdos, basura, cajas almacenadas, etc.

Ni que decir tiene que la casa debe estar limpia y presentarse muy acogedora, es una buena idea dar un lavado de cara a las paredes, a ser posible el color más recomendable es el blanco, es el que más se ajusta al gusto de la mayoría de la gente y que aportará a la propiedad una sensación de limpieza, de luz y de amplitud.

Evitar los malos olores

Ventilar la casa antes de una visita de posibles compradores interesados, o incluso dejar las ventanas abiertas durante la visita evitará percibir olores indeseados que echen para atrás una venta. Realizar una limpieza de desagües, de alfombras, muebles viejos, cubo de la basura, etc. Evitar el uso del incienso u olores de aromaterapia que quizás no sean malos olores pero no le gusten a algún comprador nunca está de más.

Oferta calidad y precio razonable

Al final todo es cuestión de dinero y elegir el precio correcto es uno de los factores que determinan lo rápido o lento que se venda la casa. Consultar internet y ver los precios de las viviendas y locales del barrio ayudará a estimar el precio correcto de mercado y el precio más inteligente para la venta del inmueble. Si no se tiene tiempo de hacer este pequeño estudio de mercado, puede dejarse esta valoración en manos de la inmobiliaria que tenga el bien inmueble a la venta, sin duda ellos buscarán el mejor precio para que la venta se realice en el menor tiempo posible y que obtenga beneficios para ambas partes. Porque por mucho que un agente inmobiliario obtenga un determinado porcentaje del precio de la venta, le conviene determinar el precio perfecto para su hogar. Al igual que a los propietarios desean percibir la mayor cantidad de dinero posible dentro de un tiempo razonable. Por lo tanto, el conocimiento del mercado local les hará establecer un precio realista, y sobre todo que no se 'queme' la venta de su casa .

Datos de contacto:

María José Capdepón Valcarce
600005872

Nota de prensa publicada en: [España](#)

Categorías: [Inmobiliaria](#) [Finanzas](#) [Canarias](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>