

Cambios que marcan la diferencia entre una venta exitosa u otro comprador perdido, según hormicasa.es

Teniendo en cuenta la experiencia y profesionalidad en el mercado de las Islas Canarias, y más concretamente en el de la isla de Lanzarote, es interesante seguir estas recomendaciones que propone la inmobiliaria hormicasa.es para realizar la venta de un inmueble en el menor tiempo posible y con la mínima inversión realizada en la misma

Lo primero que hay que tener en cuenta según la inmobiliaria hormicasa.es, es que se deberá causar una muy buena primera impresión, de hecho es fundamental. Por tanto, es recomendable cuidar el exterior del inmueble, un jardín bien cuidado, un porche ordenado o una terraza con plantas y flores cuidadas ayudarán a que los potenciales compradores adquieran interés en visitar el inmueble.

Después es inteligente invertir un poco de dinero en dar un lavado de imagen al inmueble, sacando el mayor partido a la propiedad: una mano de pintura o una limpieza general o ‘desbloqueo’; de la casa puede hacer que ésta se presente de forma muy atractiva para el futuro comprador del inmueble.

De igual manera, es aconsejable hacer una comprobación básica de todos los grifos, los armarios, las puertas y todas las bombillas, pequeños arreglos, como echar tres en uno a las puertas que suenan mal para que dejen de hacerlo durante la visita, causará buena impresión a las personas interesadas en la compra de la vivienda o local comercial.

Intentar sacar el máximo partido al espacio del inmueble, es otra buena recomendación, como limpiar y abrir las ventanas, contraventanas y persianas, antes de la visita, así como ordenar el interior de armarios, tirar aquellos trastos que ocupen sitio y no tengan utilidad, o meter en el trastero algunos muebles mientras dure la visita, le conferirá más amplitud a las estancias, y a las terrazas. Si la visita es de tarde noche es recomendable encender todas las luces de la vivienda antes de la visita y mantenerlas encendidas durante la misma.

Si el agente inmobiliario enseña la casa vacía de gente mejor, pero sino es posible, si es recomendable evitar la presencia de mascotas, niños y más de dos adultos durante la visita, así evitar que los futuros compradores se vean intimidados o se sientan como intrusos; Y si haya mucho ruido en la casa, se deben apagar los equipos de música o la televisión cuando llegue la visita.

Importante, también, es dejar en manos del agente inmobiliario la negociación del precio final de la casa, no intervenir en la negociación con los futuros compradores es básico, ellos están más acostumbrados a lidiar con los compradores y realizarán una venta por el precio acordado.

La cocina y los baños son unos de los aspectos más a tener en cuenta, porque son las estancias más valoradas por los posibles compradores de un inmueble, de ahí que resulte imprescindible su puesta a punto o una pequeña remodelación. Y es recomendable invertir un poco de dinero en hacer que luzcan agradables.

Ana Fernandez directora comercial de la inmobiliaria hormicasa.es ha declarado que: "Con pequeños cambios se puede marcar la diferencia entre una venta exitosa u otro comprador perdido".

Datos de contacto:

María José Capdepón Valcarce
600005872

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

Categorías: [Inmobiliaria](#) [Interiorismo](#) [Sociedad](#) [Emprendedores](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>