La primera impresión

“Nunca juzgues un libro por su portada” dice un clásico proverbio, para a dar a entender que no es bueno guiarse por la primera impresión.

Pero cuando se quiere vender una casa o un departamento, muchos interesados, al visitar la propiedad, no tienen en cuenta esa recomendación.

Aquí te damos algunas ideas para lograr impacto desde el minuto cero.



La casa

El frente de una casa tiene muchas posibilidades de mejorar con pequeños cambios.

Por ejemplo, hay que cuidar el jardín: debe estar impecable y, si es posible, con flores.

También es imprescindible eliminar bolsas de residuos que se dejan allí por comodidad, neumáticos en desuso y otros elementos que podrían dar una idea de cierto abandono –no buscado pero visible–.

Las rejas, puertas y ventanas tendrían que estar cuidadosamente pintadas.

Es preciso recordar que aquello que la propietaria o el propietario de la casa no ven, sí lo advierte el futuro comprador.



El departamento

Cuando lo que se vende es un departamento, quizás no hay mucho que hacer en cuanto al frente y la recepción del edificio. Las posibles mejoras implican realizar acuerdos con todos los propietarios. Es algo que lleva tiempo.

Sí puede el dueño de ese departamento tener la puerta bien

pintada, el picaporte y la mirilla lustrados y brillantes, y una alfombra o felpudo nuevo.

En todos los casos, estas puestas a punto conllevan pequeñas inversiones que benefician a la propiedad y, también, a quienes viven en ella.

Fuentes de las imágenes
https://pixabay.com/es/illustrations/casa-caba%C3%B1a-casita-rural-1444716/
https://pixabay.com/es/illustrations/casa-casa-de-vacaciones-residencia-2003068/
https://pixabay.com/es/illustrations/acuarela-pintura-tinta-doodle-2045917/