

# ¡TU CASA A ESCENA!

La primera impresión es la que cuenta



**gfima**  
GESTIONES INMOBILIARIAS

# ¡TU CASA A ESCENA!

La primera impresión es la que cuenta

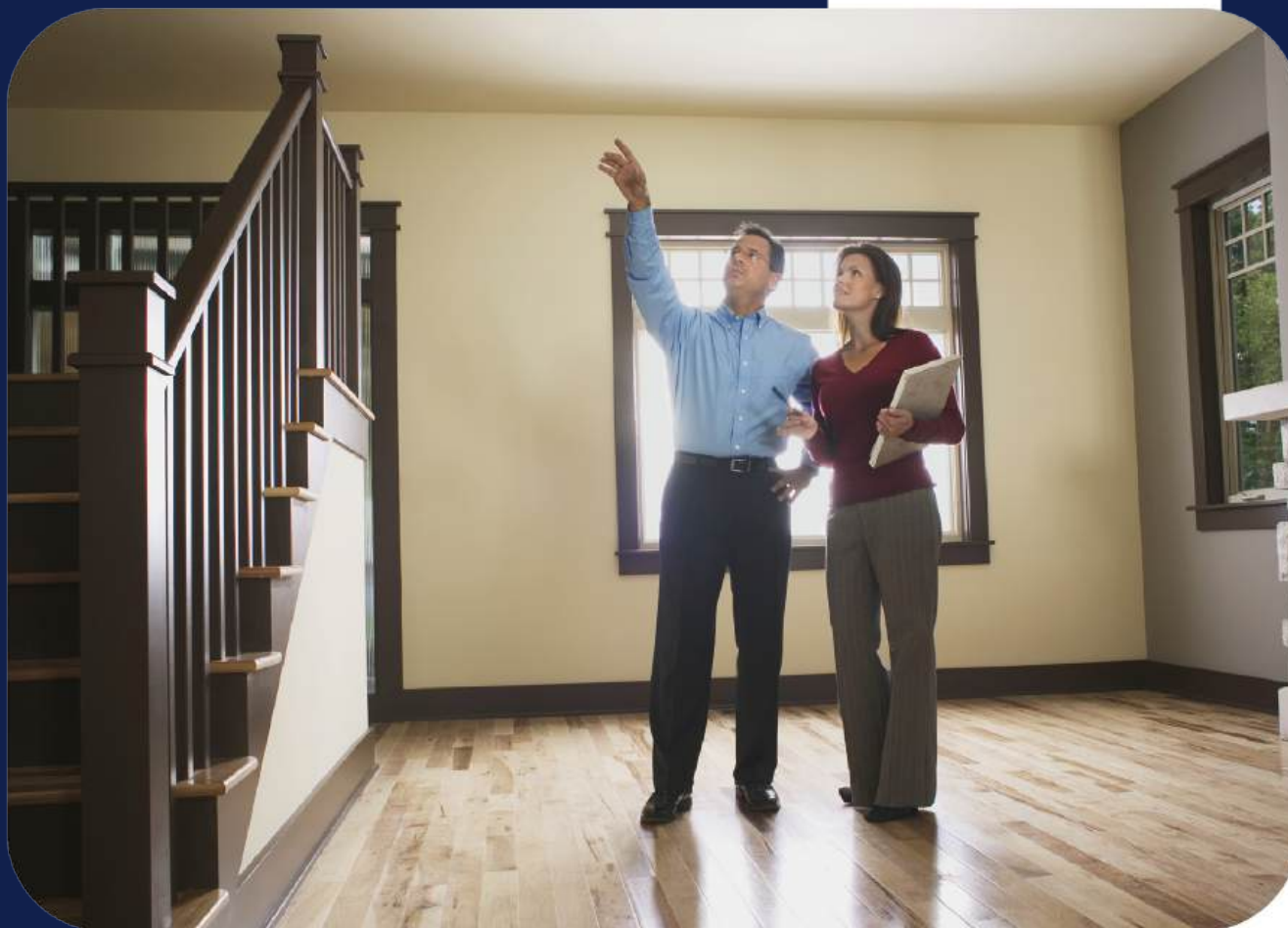


Intenta ver tu casa con los ojos críticos de un comprador. ¿Qué quitarías, qué pondrías, qué te gustaría ver o sentir al entrar en tu propia casa si estuvieras a punto de comprarla de nuevo?

1

# ¡TU CASA A ESCENA!

La primera impresión es la que cuenta



No olvides que el comprador se fijará primero en lo negativo, en aquello que podría significar un coste oculto. Su actitud es de sospecha y recelo.

2

# ¡TU CASA A ESCENA!

La primera impresión es la que cuenta

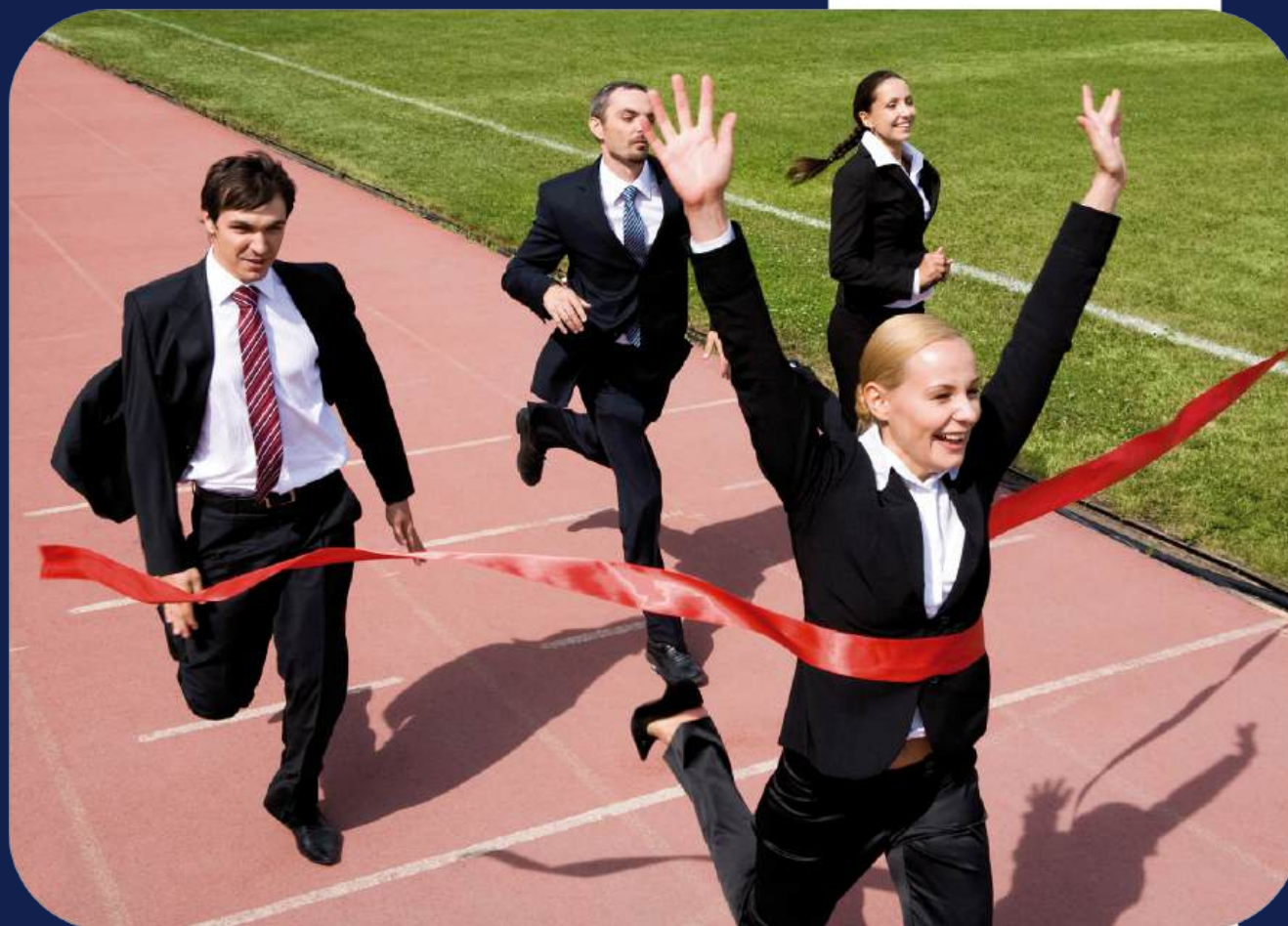


Por eso hay que conseguir que los potenciales compradores se sientan realmente a gusto en nuestra casa. Si conseguimos transmitir ese "feeling" al visitante interesado en comprar, habremos recorrido gran parte del camino hacia una venta rápida y exitosa.

3

# ¡TU CASA A ESCENA!

La primera impresión es la que cuenta



No olvides que tu casa ha entrado en competición con el resto de propiedades que hay en venta en tu localidad y, sobre todo, en tu vecindario. Es una competición en la que un profesional inmobiliario con experiencia y experto en la zona te ayudará a ganar.

# 4

# ¡TU CASA A ESCENA!

La primera impresión es la que cuenta

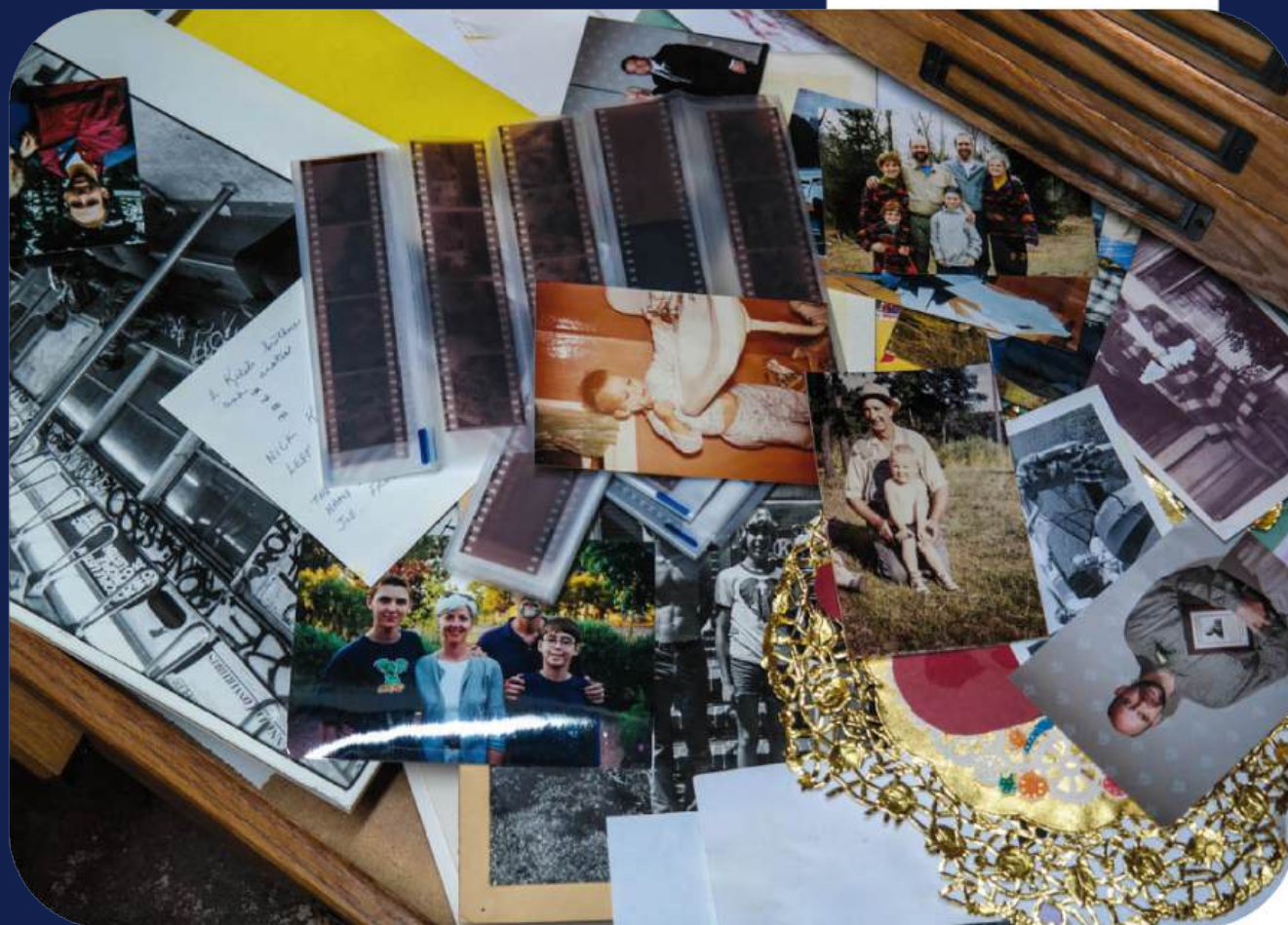


Quita los trastos que se van acumulando con el tiempo. Unos Pasillos, habitaciones, cocina y salones despejados harán que tu casa parezca más espaciosa.

5

# ¡TU CASA A ESCENA!

La primera impresión es la que cuenta



Los objetos muy personales, como fotos familiares o posters de tus cantantes favoritos, harán que el comprador no se imagine viviendo en la casa. Guárdalos en un cajón o llévatelos al trastero.

6

# ¡TU CASA A ESCENA!

La primera impresión es la que cuenta



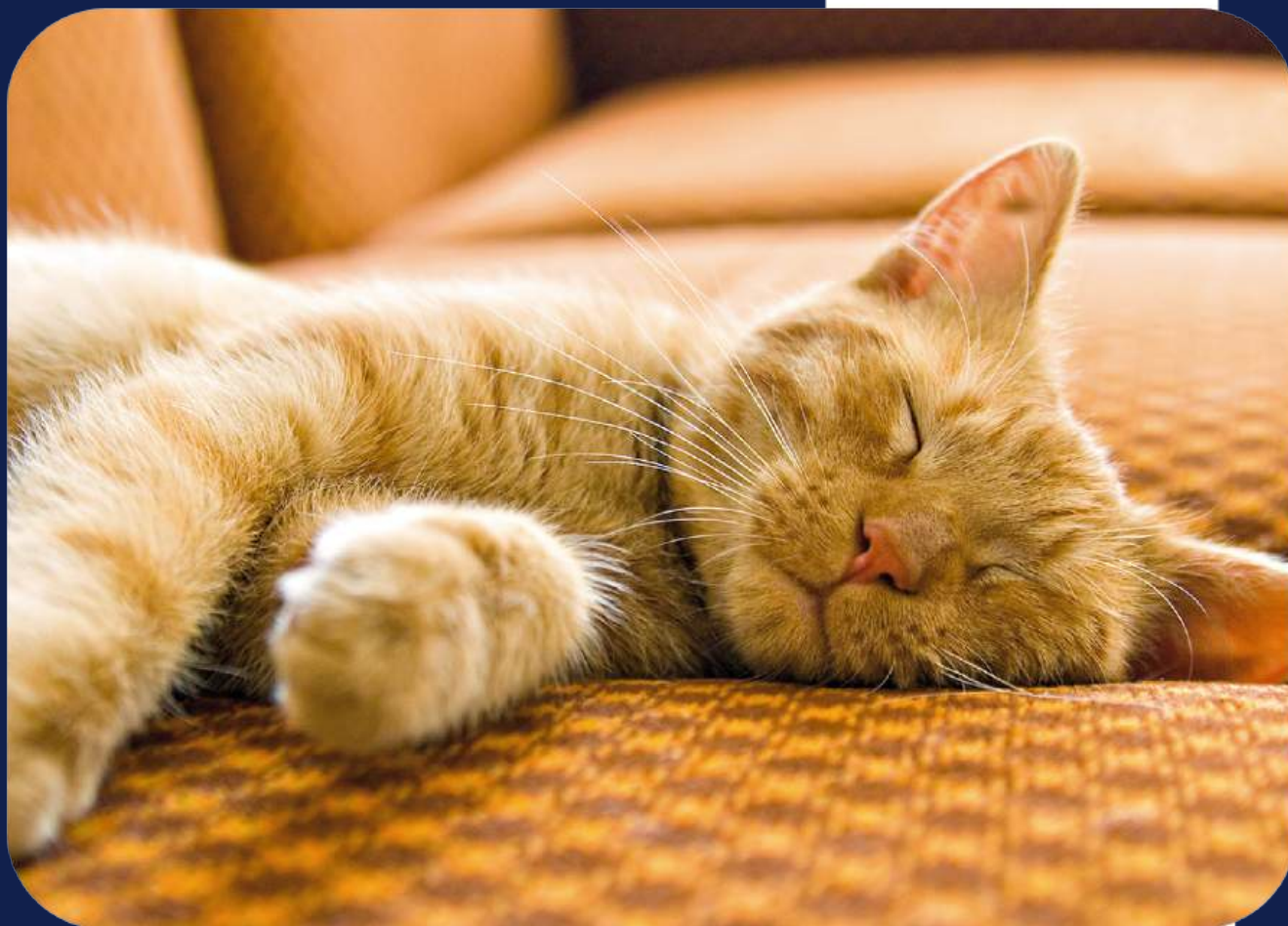
Los olores importan mucho. Tú estás acostumbrado a ellos, pero a los visitantes les chocará. Haz una limpieza general y coloca ambientadores suaves.

7



## ¡TU CASA A ESCENA!

La primera impresión es la que cuenta

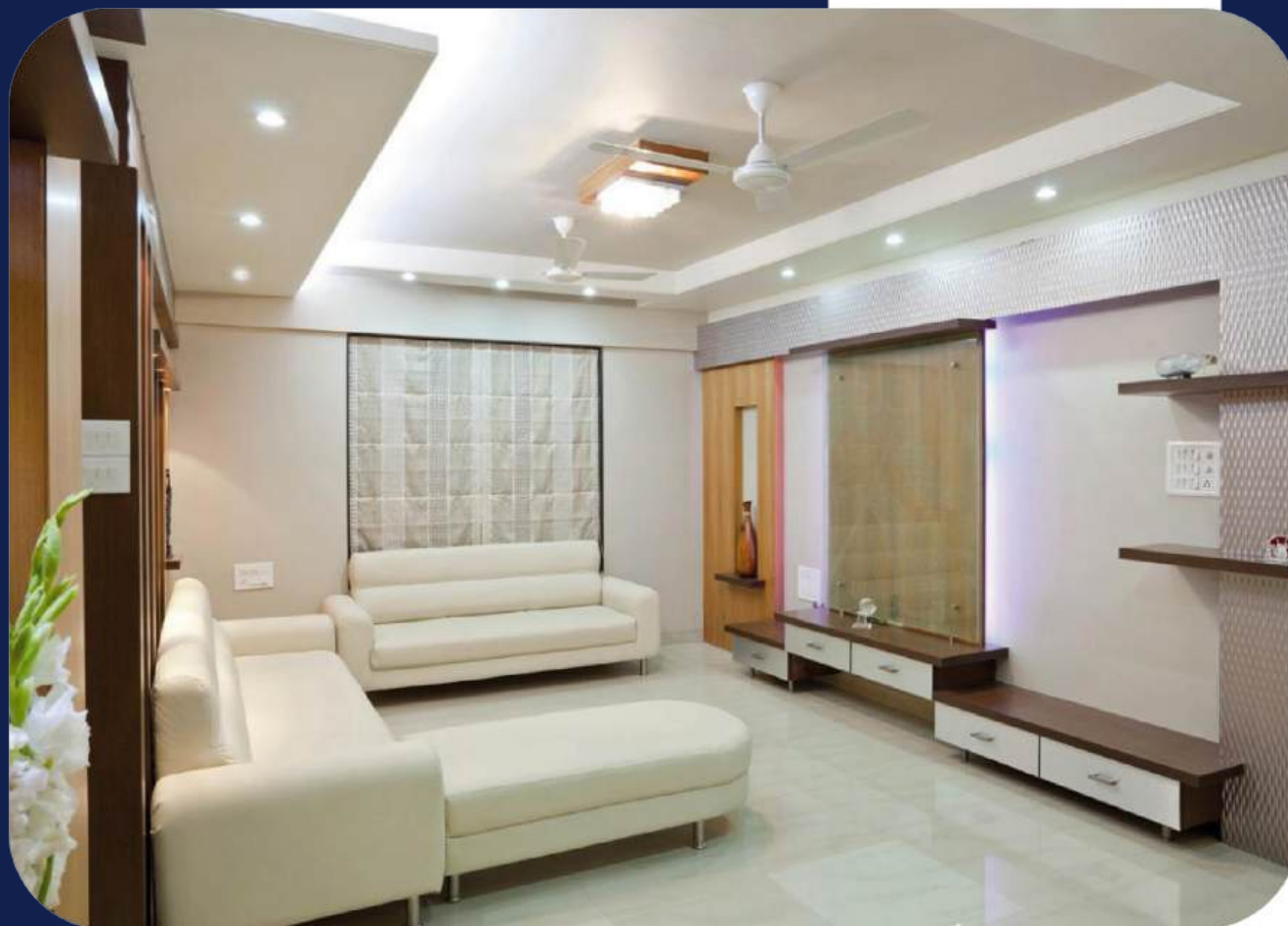


Y hablando de olores, los animales domésticos huelen mucho para los extraños. Busca una solución temporal para reubicarlos con familiares o amigos durante el tiempo que dure la venta de tu propiedad.

8

# ¡TU CASA A ESCENA!

La primera impresión es la que cuenta

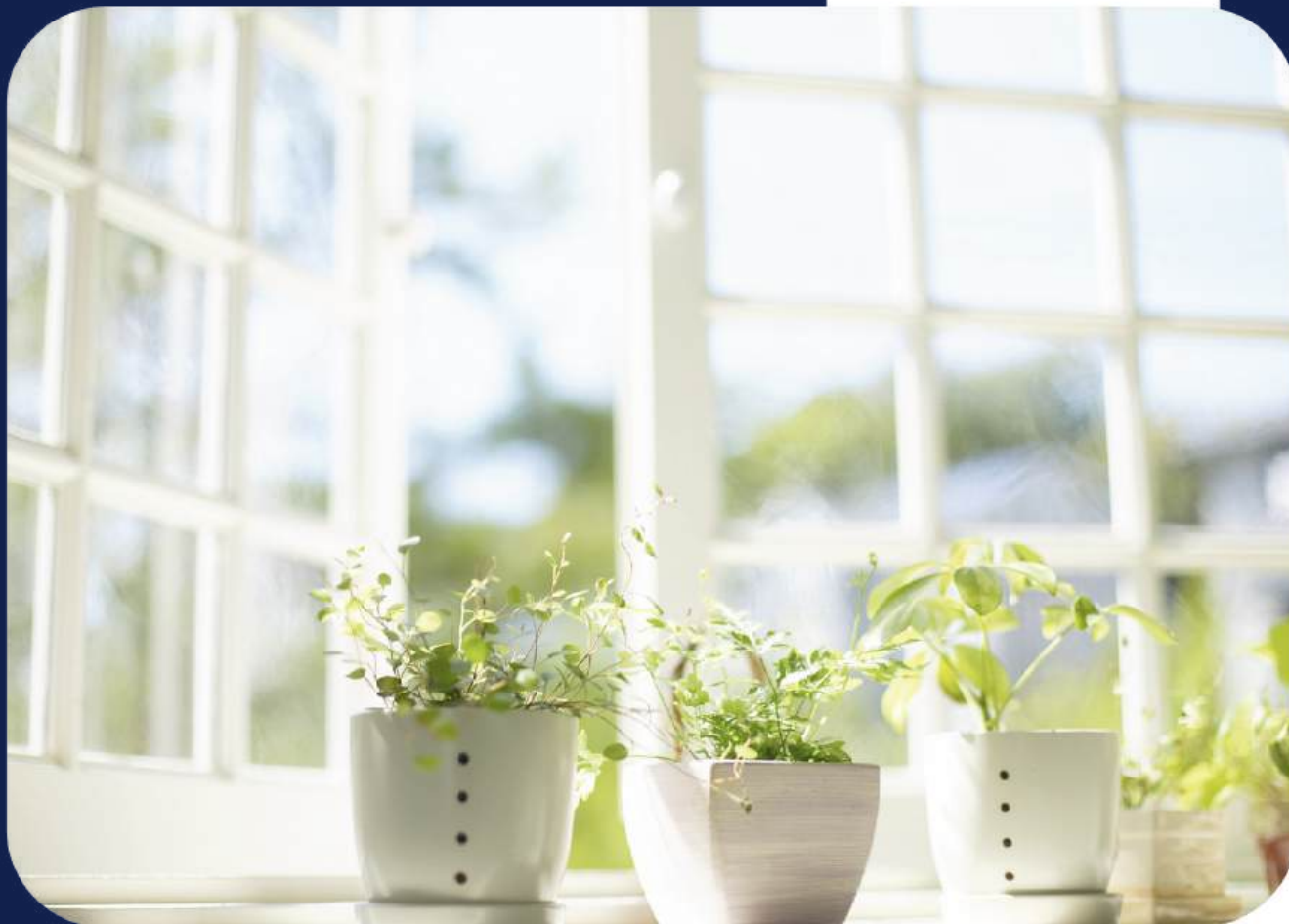


Refuerza al máximo la iluminación de las habitaciones. Primero para las fotos, y después también para las visitas de compradores.

9

# ¡TU CASA A ESCENA!

La primera impresión es la que cuenta



Abre ventanas y balcones antes de recibir las visitas de compradores. Un ambiente despejado y aireado mejorará sin duda la primera impresión del comprador.

10

# ¡TU CASA A ESCENA!

La primera impresión es la que cuenta



Si no consigues reparar o suprimir algún defecto de la casa, no dudes en neutralizar, si es posible, el acceso a ese elemento. Neutralizar es mucho mejor que dar una mala impresión.

11

# ¡TU CASA A ESCENA!

La primera impresión es la que cuenta



Lo mejor es que te ausentes cuando los profesionales inmobiliarios visitemos la casa con los potenciales compradores. Si no puede ser, mantente discretamente al margen de las visitas y deja que nosotros rebatamos las objeciones que ellos presenten a tu propiedad.

# 12

# ¡TU CASA A ESCENA!

La primera impresión es la que cuenta



El olor a café o a infusión de menta recién hechos resultan muy agradables a casi todo el mundo. No te cortes y regala a las visitas con un agradable olor a café recién hecho.

13

# ¡TU CASA A ESCENA!

La primera impresión es la que cuenta



No se trata de gastar una fortuna en arreglos, pero unas pequeñas reparaciones convenientes siempre mejorarán la primera impresión frente al comprador y serán recompensadas por un precio de venta superior.

14

# ¡TU CASA A ESCENA!

La primera impresión es la que cuenta



Y si quieres maximizar el precio de venta de tu vivienda, y puedes permitirte, no dudes en afrontar algunas mejoras o determinadas reformas que harán que tu casa se venda antes que las de tus competidores, recuperando sobradamente tu inversión.

15



# ¡TU CASA A ESCENA!

La primera impresión es la que cuenta



Seguro que puedes sacarle a tu casa un valor oculto entre el 5 o el 10% si sabes cómo “vestirla para el éxito”. Nosotros te podemos aconsejar y ayudar a conseguirlo.

16



**No dejes de contactar  
con nosotros**

Calle Don Víctor Peñasco 126  
13700 - Tomelloso (Ciudad Real)  
Tels: 926709080

**[www.gfima.es](http://www.gfima.es)**