



# Guía para Vender/Rentar tu propiedad con éxito

Hollmanns

10 pasos para enamorar a tu comprador o arrendatario — antes de la primera visita

Made with **GAMMA**

# La preparación previa lo cambia todo

¿Quieres vender o arrendar tu propiedad más rápido y al mejor precio? Existe un secreto que los mejores agentes inmobiliarios conocen y que muy pocos propietarios aplican: **presentar lo que ya tienes de la mejor manera posible**. No se trata de remodelar ni de invertir una fortuna. Se trata de algo mucho más poderoso.



## 32% más rápido

Una propiedad bien presentada se vende hasta un 32% más rápido que una que no lo está.



## 15% más de valor

Una propiedad limpia, ordenada y bien iluminada puede alcanzar hasta un 15% más en su precio de venta o arrendamiento.



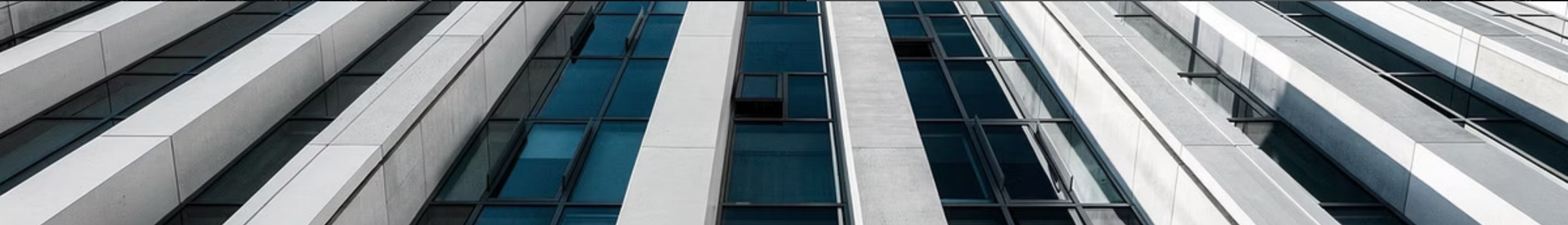
## Sin grandes inversiones

La mayoría de estas mejoras no cuestan dinero — solo tiempo y dedicación. Los principios son los mismos para cualquier propiedad.



## El comprador ya existe

Ya está buscando y comparando propiedades en su celular ahora mismo. La pregunta es: ¿tu propiedad va a detener su scroll?



PASOS 1-3

# Primera Impresión, Despersonalización y Limpieza

Los primeros tres pasos sientan las bases de una presentación irresistible. La decisión de compra o arriendo comienza incluso antes de cruzar la puerta — en las fotos, en la entrada, y en el primer vistazo interior.

- **Primera impresión:** Limpia accesos, retira objetos acumulados en la entrada, asegúrate de que la puerta esté impecable y enciende todas las luces de zonas comunes antes de la visita.
- **Despersonaliza:** Guarda fotos familiares, diplomas, imágenes religiosas o políticas. Menos adornos hacen los espacios parecer más grandes y permiten que el visitante se imagine viviendo ahí.
- **Limpieza profunda:** Cocina, baños, pisos, ventanas, paredes, techos y closets — todo impecable. Una propiedad sucia se puede vender hasta un 20% más barato.

30"

Decisión inicial

La decisión se toma en los primeros 30 segundos de entrar a la propiedad.

20%

Pérdida por suciedad

Una propiedad sucia puede venderse hasta un 20% por debajo de su valor real.

PASOS 4-5

# Reparaciones e Iluminación

Lo que está roto genera desconfianza inmediata. La iluminación, por su parte, es el ingrediente secreto que hace los espacios más grandes, más limpios y más valiosos.

## 1 Paso 4: Pequeñas Reparaciones, Gran Impacto

Repara goteras y manchas de humedad. Cambia bombillos quemados usando luz cálida. Ajusta puertas y ventanas que rechinen. Sella grietas, repara grifos y repinta con colores neutros: blanco roto, beige o gris claro.

## 2 Paso 5: Iluminación — El Ingrediente Secreto

Abre todas las cortinas y persianas. Enciende **todas** las luces — closets, baños y pasillos — incluso de día. Usa bombillos de igual temperatura de color en cada habitación. Si hay vista, despégala completamente — es uno de los mayores activos.



# Ambientación, Habitaciones y Zonas de Servicio

Lo que se huele y se siente impacta tanto como lo que se ve. Cada espacio de la propiedad comunica — y todo suma o resta en el momento en que alguien cruza esa puerta.



El dormitorio es el espacio más íntimo — hazlo brillar. Las zonas de servicio son las más descuidadas y las más observadas. Ningún rincón escapa al ojo del comprador o arrendatario.

PASO 9

## Antes de las Fotos

Las fotos son el primer filtro — si no convencen en pantalla, nadie llega. Esta etapa es crítica: cada detalle visible en cámara puede ser la diferencia entre una visita agendada y un scroll ignorado.



### Despeja absolutamente todo

Recoge y guarda todo lo que no sea decoración. Retira imanes de la nevera, papeles en la cocina y artículos del baño visibles.



### Toque de vida

Coloca una fruta o flores en la cocina o comedor. Este pequeño gesto transmite calidez y hace los espacios más atractivos en foto.



### Detalles del baño

Baja las tapas del sanitario para las fotos. Asegúrate de que el espejo brille y no haya artículos personales visibles.



### Luz natural siempre

Fotografía siempre con luz natural — mañana o tarde con sol. Nunca con flash directo — aplanar y distorsiona los espacios.



PASO 10

# Lo que Nunca Debes Hacer

Estos errores pueden costarte el negocio. Evítalos sin excepción — cada uno de ellos puede alejar al comprador o arrendatario ideal en cuestión de segundos.



## Durante la visita

No muestres la propiedad sin limpiar. No dejes mascotas sueltas. No pongas música a alto volumen ni televisión encendida. No estés cocinando — los olores fuertes alejan a los visitantes.



## Con el visitante

No acompañes al visitante en todo momento — dale espacio para imaginar. No hables mal de los vecinos o del edificio. No presiones para que tome la decisión durante la visita.



## Privacidad e información

No dejes facturas, documentos o información personal visible. Tu propiedad tiene un valor enorme — honra ese valor con una presentación a la altura.

No estás mostrando paredes y pisos. Estás ofreciendo el próximo capítulo de vida de alguien. Y eso — cuando se presenta bien — no tiene precio.