

*La primera impresión que el comprador potencial recibe de su casa pudiera ser decisiva para el triunfo- o el fracaso- de la venta.*

*Un césped sin el mantenimiento adecuado, la pintura descascarada en el antepecho de una ventana, un sótano desordenado pueden hacer que los compradores se dirijan a la siguiente propiedad de la lista.*

*Por estas razones, dedique algún tiempo a asegurarse de que la primera impresión que reciban los compradores sea agradable. Esto pudiera reportarle grandes beneficios.*

*Después de todo, la casa es generalmente nuestra propiedad más valiosa. A continuación le ofrecemos una breve lista para verificar los pasos que debe seguir antes de que el primer comprador toque a su puerta.*

### ¿POR QUÉ ELEGIR A OLD REPUBLIC TITLE?

Si usted está comprando o vendiendo una propiedad, pídale a su Realtor (Corredor de Bienes Raíces) que se ponga en contacto con Old Republic Title. Desde 1907, hemos asegurado casas como la suya en todos los Estados Unidos. Nuestra solidez económica no tiene igual en la industria. Nuestros conocimientos sobre seguros de título de propiedad no tienen comparación con los de ninguna otra compañía. Nuestro servicio es siempre rápido, amable y profesional.

Old Republic Title... es la mejor y única opción para satisfacer sus necesidades con respecto al seguro del título de su propiedad. Llámenos hoy mismo.

¡HAGA QUE SU CASA

LUZCA MÁS ATRACTIVA!



Ganando  
SU  
Confianza  
DESDE  
1907



**OLD REPUBLIC**  
National Title Insurance Company

400 Second Avenue South  
Minneapolis, Minnesota 55401-2499  
612.371.1111  
800.328.4441  
[www.oldrepublictitle.com](http://www.oldrepublictitle.com)



**OLD REPUBLIC**  
National Title Insurance Company

## EXTERIOR

Observe su propiedad desde la perspectiva en que la verán los compradores cuando se acerquen en su automóvil. Si lo primero que se ve es el buzón, éste deberá lucir nuevo, limpio y sin abolladuras. ¿Están bien podados los árboles o los arbustos del camino de entrada? ¿Está bien cortado el césped? ¿Están en buenas condiciones el jardín y la casa? Si va a vender su casa durante el otoño, procure mantener el césped libre de ramas y hojas secas.

El siguiente paso es esa importante ojeada crítica que es el examen inicial de la casa. Póngase en el lugar del comprador. Párese en la entrada donde se parquean los carros e imagine que está viendo la casa por primera vez. Asegúrese de que el camino de acceso a la puerta principal esté barrido y que no haya juguetes de los niños por todas partes.

Trate de que el techo y los canales de desagüe estén limpios, las ventanas lavadas, el picaporte reluciente y la alfombra de la entrada en su lugar. Si descubre elementos que muestran señales de encontrarse en mal estado, pintura levantada o descascarada, canales de desagüe oxidados, o rejas dañadas, consulte con su Realtor si debe repararlos antes de poner su casa en venta.

## INTERIOR

Un consejo: No efectúe grandes cambios en la decoración a menos que sean absolutamente imprescindibles. Esa hermosa alfombra Berber nueva en el salón o el papel de dinosaurios en la habitación de los niños pudiera no ser del agrado de los compradores quienes pudieran considerarlo como una modificación que tendrían que hacer si adquirieran la propiedad. En la mayoría de los casos usted probablemente no pueda recuperar ni siquiera los gastos incurridos por dicho trabajo.

- Reemplace o repare accesorios rotos o gastados. Los azulejos astillados del mostrador de la cocina, la barandilla dañada de la escalera o un calentador de agua ruidoso dan una impresión negativa sobre las condiciones generales de la casa. Generalmente, vale la pena incurrir en el gasto mínimo que se requiere para eliminar estos problemas.

- Haga una limpieza! No es necesario que todo esté imaculado; sin embargo, la casa en general debe de estar limpia y ordenada. Lave y encere los pisos de madera; pase bien la aspiradora por las alfombras; elimine la grasa y la suciedad de las paredes. Limpie los azulejos de la cocina y del baño. Limpie el polvo de los muebles y lustrelos; de ser necesario, límpielos con la aspiradora.

- Asegúrese de que todas las llaves, lavamanos e inodoros estén limpios y funcionando correctamente.

- Despeje los clósets. Si los tiene atestados de ropa, guarde temporalmente en otro lugar parte de la ropa para que dé la impresión de que los clósets de la casa cuentan con espacio suficiente.

- Garaje y sótano: ¡Bote la basura! Tal vez usted piense que no puede vivir sin su colección de 25 cañas de pescar; sin embargo, los compradores querrán ver un espacio nuevo y ordenado con lugar suficiente para colocar sus objetos favoritos. Además, déle una nueva mano de pintura blanca a las paredes. No es muy costoso y dará una sensación agradable de frescura.

- Mobiliario: Tómese una hora para visitar el apartamento modelo en un complejo de edificios. Observe como han sido decorados esos ambientes, que generalmente son pequeños, para crear una impresión de mayor amplitud utilizando poco mobiliario. Las áreas de tránsito son abiertas y accesibles, las puertas de los baños con frecuencia han sido retiradas. Aplique éstas lecciones a su casa. Quite dos o tres sillas, una mesita y la lámpara, o aquellos objetos que no sean absolutamente imprescindibles en un ambiente. Asegúrese de que las áreas abiertas al tráfico entre los diferentes ambientes sean amplias.

## TRABAJE EN EQUIPO CON SU REALTOR

- Generalmente su Realtor tiene amplia experiencia en todos los aspectos de la venta de propiedades. Aproveche estos conocimientos y trabaje conjuntamente con él a fin de lograr una venta rápida y exitosa.

- Consulte con su Realtor que más puede hacer para adaptar su casa a fin de que su casa pueda verse en la luz más favorable posible.

- Asegúrese de que su casa esté lista para recibir visitas. Su Realtor dedica tiempo y esfuerzo considerables en publicidad, calificando a los potenciales compradores, mostrando la propiedad y finalmente negociando la venta. Trate de acomodar todas las citas que hayan sido solicitadas en la medida en que le sea posible.

- Compile información concisa con relación a su vecindario: escuelas locales, sistema de transporte, parques, bibliotecas, servicios municipales, etc. Además, asegúrese de incluir el costo y la disponibilidad para el cuidado de niños; los compradores potenciales pudieran tener niños.

## SUGERENCIAS PARA LAS VISITAS

Cuando su Realtor se comunique con usted para llevar a su casa a un comprador potencial, haga su casa más atractiva prestando atención a los detalles de último momento:

- Arregle cualquier pequeño desorden; lleve los periódicos al garaje; coloque los platos y cubiertos en la alacena; guarde la tabla de planchar en el clóset.

- Limpie las mesas. Puede que tenga la colección de revistas de golf en la mesa del centro, pero ésto crea una impresión poco atractiva de desorden.

- Encierre a sus mascotas. Algunas personas pudieran sentir temor al ver a su mascota, aun cuando se trate de un perrito pequeño. Por lo tanto, mantenga perros y gatos en sus jaulas, dentro del garaje, o en el sótano.

- ¡Deje las luces encendidas! Aunque la persona que muestre la casa sea su Realtor no necesariamente tiene que recordar que el interruptor de las luces del techo está oculto dentro del clóset del recibidor.

- Siempre que sea posible, no se quede en la casa. Su Realtor ha sido contratado por su capacidad para realizar ventas de casas. No se interponga. Además, tal vez los compradores se sientan incómodos si creen que usted está observando cada uno de sus movimientos.

- Si no pudiera irse, salude a sus huéspedes amablemente y vaya a otra habitación. Haga salir de la casa a los niños y al perro. De esta forma su Realtor podrá responder mejor a las preguntas y mostrar su hogar de manera más eficaz.