

Prepara tu vivienda para vender mejor

Guía práctica para propietarios antes de las fotos, las visitas y la publicación

Preparar bien una vivienda no es maquillarla. Es ayudar a que el comprador vea el espacio, la luz y el valor real sin distracciones. La primera impresión empieza antes de abrir la puerta: empieza en las fotos, en el orden y en la sensación de calma que transmite la casa.



1 Ordena para que se vea el espacio

- Encimeras, mesas y estanterías lo más despejadas posible.
- Guarda chaquetas, zapatos, cajas, juguetes y objetos sueltos.
- Menos distracciones = más sensación de amplitud.



2 Limpia lo que más mira un comprador

- Cocina, baños, cristales, suelos, rodapiés y textiles cuidados.
- Ventila antes de fotos y visitas; evita olores intensos.
- Un ambientador suave puede ayudar, mejor sensación de limpio que perfume fuerte.



3 Repara los pequeños "peros"

- Bombillas, persianas, tiradores, puertas que rozan y enchufes.
- Repasa roces cerca de interruptores, pasillos y cabeceros.
- No tiene que parecer nueva; sí tiene que verse cuidada.



4 Neutraliza sin dejarla fría

- Retira fotos muy personales, imanes y recuerdos en exceso.
- Colchas, plaids y cojines en tonos suaves ayudan mucho.
- Deja algún detalle bonito: libros, una lámpara o una planta.



5 Cuida la luz y la sensación al entrar

- Persianas arriba, cortinas abiertas y luces cálidas encendidas.
- Temperatura agradable: ni frío ni calor.
- Si hay mascotas, mejor que no estén durante fotos o visitas.



6 No olvides terraza, garaje y trastero

- Balcón, jardín, garaje y anexos también venden.
- Retira hojas, herramientas, bolsas y objetos que no aporten.
- Un exterior limpio ayuda a imaginar el uso real de la vivienda.



En Bonhomía no te dejamos solo con la lista.

Nos encargamos de valorar y coordinar muchas de estas tareas para que no tengas que hacerlo tú: home staging, pintura, limpieza, pequeñas reparaciones o mejoras. Nuestros asesores te propondrán solo aquello que tenga sentido: acciones que aporten valor, mejoren la presentación o aumenten la capacidad de defender el precio acordado. Además: el día de fotos el fotógrafo hará una última revisión; antes de cada visita, el asesor revisará luz, ventilación, orden y olores.



También nos ayuda tener localizada la documentación:

escritura, recibo de IBI, gastos de comunidad, certificado energético, nota simple y datos de suministros.



Último repaso
Casa limpia, ventilada, con luz y sin exceso de objetos.

Olores
Ventila antes y, si hace falta, usa un ambientador suave: mejor limpio que perfume fuerte.

Precio defendible
Cada mejora debe ayudar a vender mejor o a sostener el valor acordado.



¿Quieres que revisemos tu vivienda antes de publicarla?

Escanear el QR o contacta con Bonhomía Inmobiliaria La Rioja.

C/ Marqués de Murrieta 3, entreplanta · Logroño

941 641 666 · info@bonhomialarioja.com

www.bonhomialarioja.com