



GUIA PARA  
UNA VENTA O  
ALQUILER  
EXITOSO

*Soy Karolina Ramirez*

BIENES RAÍCES

“ LA PRIMERA IMPRESIÓN DE TU  
PROPIEDAD ES FUNDAMENTAL A LA  
HORA DE MOSTRARLA A TUS CLIENTES ”

DESTACA, APALANCA,  
IMPULSA TU  
PROPIEDAD PARA QUE  
TU CLIENTE PUEDA  
PERCIBIR EL VALOR  
VERDADERO DE LA  
MISMA

No persigas al  
cliente,  
¡Atráelo!

---



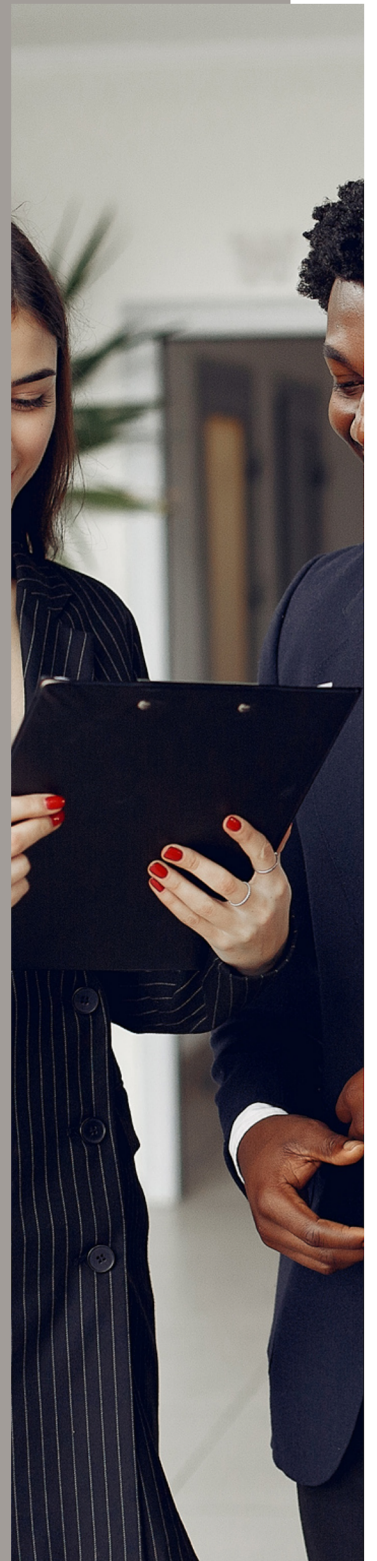
## ÉSTA GUÍA TE AYUDARÁ A TENER LISTA TU PROPIEDAD PARA LOGRAR UN CIERRE EXITOSO

1. Haz de tu inmueble un lugar seguro y cómodo para recorrer.

**El orden y la limpieza es fundamental para lograr enamorar al cliente y hacer que le provoque estar y visualizarse en el lugar que le muestras.**

### 2. Espacios verdes

**Procura que los jardines tengan un buen mantenimiento: césped bien cortado, plantas cuidadas, árboles y arbustos podados, éstos detalles lograrán que tu cliente se sienta bien y anhele el lugar.**



### 3. Baños presentables

**El estado del baño puede hacer la diferencia entre una venta exitosa y un potencial cliente que salga corriendo, evita malos ratos y presta mucha atención a éste detalle.**

### 4. Verifica el funcionamiento de las cosas.

**Es importante estar consciente en el funcionamiento de todo. Por ejemplo: las luces, la grifería, la instalación eléctrica, entre otros. Esto juega un papel fundamental a la hora de negociar la propiedad, cuando estamos conscientes y atentos a esto el precio de la propiedad será el justo y evitará inconvenientes a la hora de vender o alquilar.**

## 5. La fachada

**La parte principal externa de una propiedad es la primera impresión, cuida los detalles de la misma, esto te ubicará en una posición más favorable para negociar y aumentará tus posibilidades de concretar la operación más rápidamente. Una fachada deteriorada hará pensar al comprador en los posibles gastos que deberá afrontar para dejarla en condiciones.**

---

## 6. Olores en la propiedad

**Ventila constantemente la propiedad, al momento de la visita logra abrir ventanas, puertas y si está a tu alcance perfuma la propiedad. En Marketing esto es muy importante, en la venta es fundamental porque permite que el futuro propietario se sienta a gusto en ese lugar y tome la decisión más rápidamente para obtenerlo. Cuando alguien visita una propiedad que va a comprar o alquilar, generalmente se visualiza en esos espacios, haz de cada uno de ellos espacios agradables y deseables para tu cliente.**

## 7. Contrato

**Evita los dolores de cabeza y deja estos detalles en manos de un profesional, un buen contrato es clave para lograr verdaderamente un cierre exitoso.**

---

## Importante

**Antes de mostrar la propiedad realiza la calificación de tu cliente previamente, verifica que éste anhela lo que tu le estas ofreciendo. hazle las siguientes preguntas:**

¿Por qué quiere comprar una propiedad, cuál será su finalidad?

¿Qué busca en una propiedad, qué necesidades quiere cubrir?

¿Dónde, cuál sería el lugar ideal?

¿Cuándo, en qué momento necesita comprarla?

¿Cuánto dispone para la propiedad que busca?



*Soy Karolina Ramirez*

Si necesitas ayuda, asesoría o realizar una consulta, quedo totalmente a tu disposición, estoy para servirte.



@soykarolinaramirez  
[www.soykarolinaramirez.com](http://www.soykarolinaramirez.com)