

UNA BUENA PRESENTACIÓN DE SU CASA...

#

No habrá una segunda oportunidad para lograr una buena primera impresión de su casa, por lo cual si Ud. cuida todos, o la mayor parte de las sugerencias contenidas en este formato, logrará sin duda una venta más exitosa.

Ponga una X en cada renglón donde considere que está listo, y recuerde el antiguo refrán...

“¡De la vista nace el amor!”

Su logo

DIA	MES	AÑO

1.- ASPECTOS GENERALES

- 1 Aplanados generales en buen estado
- 2 Pintura exterior preferentemente nueva
- 3 Tapices y acabados de muros en buen estado
- 4 Alfombras sin manchas, ni roturas y aspiradas
- 5 Grietas y fisuras total y definitivamente reparadas
- 6 Absolutamente ninguna humedad
- 7 Plafones en buen estado
- 8 Herrería reparada en sus partes más críticas
- 9 Closets en buen estado y funcionando
- 10 Reponer focos fundidos
- 11 Cambiar vidrios rotos
- 12 Arreglar ventanería que no funcione
- 13 Arreglar chapas en mal estado
- 14 Reparar tuberías rotas
- 15 Switches y contactos funcionando
- 16 Interfón en buen estado
- 17 Instalaciones especiales arregladas
- 18 Bisagras aceitadas

2.- COCINA

- 19 Estufa y horno limpios y sin cochambre
- 20 Alacenas y gaveteros funcionando
- 21 Fregadero en buen estado
- 22 Extractor de aire funcionando
- 23 Orden y limpieza en platos y utensilios
- 24 Evitar guisos y olores en el momento de la visita
- 25 Muebles sin platos y utensilios encima
- 26 Ligero y discreto desodorante de ambiente
- 27 Ventanas abiertas

3.- BAÑOS

- 28 Ventilados, sin vapores y secos
- 29 Llaves, bien cerradas
- 30 Alzado, ordenado y sin ropa a la vista
- 31 Bien iluminados
- 32 Ligero y discreto desodorante de ambiente

4.- JARDÍN

- 33 Pasto bien podado y limpio de hojas
- 34 Cetos, jardineras y macetas en buen estado
- 35 Árboles podados

5.- ADORNOS Y OBJETOS DE VALOR

- 36 Retirar adornos y objetos de valor que pudieran perderse o ser tropezados involuntariamente

6.- MASCOTAS

- 37 Las mascotas deberán en toda visita, mantenerse calladas, lejos y preferentemente ausentes

7.- CREANDO UNA ATMÓSFERA...

- 38 Prender todas las luces
- 39 Abrir todas las cortinas
- 40 Mantener la casa en una temperatura adecuada (ni fría ni caliente)
- 41 Conservar orden y limpieza general
- 42 Adornar la casa con algunas flores
- 43 Tener un fondo musical en bajo volumen (Género clásico preferentemente)
- 44 Abstenerse de interferir en la demostración (incluidos familiares) permitiendo al representante realizar la visita de acuerdo a su plan de trabajo. Cualquier interferencia romperá con el proceso de venta, poniéndola en riesgo.

“LA PRIMERA IMPRESIÓN ES LA ÚLTIMA, POR LO TANTO MANTENGA SU CASA COMO SI SUS AMIGOS FUERAN A VISITARLO”