

Mejoras clave para aumentar el valor de tu vivienda

Vender una casa al mejor precio no es cuestión de azar, es una estrategia. Con algunos ajustes y mejoras estratégicas, puedes aumentar su valor y atraer a más compradores. En esta guía te mostramos los pasos clave para lograrlo.



Mejoras clave para aumentar el valor de tu vivienda

💡 **1. Pinta y moderniza los espacios.** Un color neutro en paredes da sensación de amplitud y luminosidad.

💰 **2. Cocina y baño:** Pequeñas reformas con gran impacto. Actualizar grifos, encimeras y puertas de armarios puede hacer que estas estancias luzcan.



Mejoras clave para aumentar el valor de tu vivienda

🏠 **3. Mantenimiento y reparaciones:** Asegúrate de que no haya humedades, puertas que chirríen o grifos que goteen.

😊 **4. Home Staging:** Presenta tu casa de forma atractiva
Orden y limpieza, un espacio despejado parece más amplio. Una
iluminación adecuada, usa luces cálidas y deja entrar la luz
natural.



Valora tu inmueble con cabeza, no con el corazón

Ponerte un precio basado en “lo que tú crees que vale” es la receta para que tu vivienda se quede en el mercado eternamente. Usa datos reales, consulta con profesionales y sé realista. Un precio ajustado atrae más interesados y genera competencia, lo que te puede subir el precio final.



Presentación y Marketing

Fotos profesionales no son un lujo, son una necesidad

Si tus fotos parecen sacadas con un móvil tembloroso, olvídate de atraer atención. Invierte en fotografía profesional. Los compradores online deciden en segundos si siguen mirando o pasan de largo. Imágenes bien hechas multiplican las visitas y aceleran la venta.



Presentación y Marketing

El texto del anuncio vende tanto como la casa

No te limites a listar metros y habitaciones. Cuenta una historia breve y atractiva: ¿qué hace especial tu vivienda? ¿Qué ventajas tiene la zona? Usa un lenguaje cercano, claro y sin tecnicismos aburridos. Lo simple y directo vende mejor.



Presentación y Marketing

**Sé flexible con las visitas, pero controla
tu tiempo**

Abre la puerta, pero no la casa entera a
cualquiera. Organiza visitas bien planificadas,
que el agente inmobiliario filtre los interesados.

No estar disponible puede frustrar la venta,
pero tampoco regales tu tiempo a curiosos.

El equilibrio es clave.



Negociación

Cierra con garantías y planifica el futuro

Una vez aceptada la oferta, no bajes la guardia.

Revisa la documentación, exige seguridad jurídica y coordina la entrega con tiempo. Y ojo: piensa en tu siguiente paso. Vender bien es solo el inicio; que la operación no te deje con dolores de cabeza, es la clave de un trabajo bien hecho.



Quienes somos

Después de 10 años en agencias tradicionales, creamos Ancaré para hacer las cosas a nuestra manera: con honestidad, tecnología actualizada y un enfoque integral que cubre todas las necesidades del cliente.

Ofrecemos un servicio transparente, eficaz y personalizado, dando prioridad siempre al cliente.



ANCARÉ
INMOBILIARIA

Contacto



Teléfono: 672 500 279 / 672 856 511

info@inmoancare.com

www.inmoancare.com



Expertos en compra y venta de viviendas en Cantabria



ANCARÉ
INMOBILIARIA