

Preparar una casa antes de venderla facilita y agiliza la venta

POR JANA SOELDNER DANGER
Especial para Hogar

Cuando es hora de vender una casa, es importante que tenga el mejor aspecto. Prepararla puede ser ventajoso.

El trabajo del organizador es hacer que la casa sea lo más atractiva posible para el mayor número de compradores. "Si preparas una casa, se venderá más rápido y por más dinero", afirma Marisa Salas, de Showhomes of Coral Gables, que se dedica a preparar casas.

FORMAS DIFERENTES

Hay diferentes formas de preparación, dice Christopher Zoller, un agente inmobiliario de EWM International. El primero es simplemente ordenar, y probablemente reorganizar, generalmente mientras el propietario todavía vive en la casa. "Conviene eliminar todo lo que distraiga la atención del comprador", aconseja Zoller.

Cuando un propietario vive en la casa mientras intenta venderla, es importante que comprenda que las cosas han cambiado, señala Gina Galing, de Big Style Staging en Lauderdale Lakes. "Tienen que darse cuenta de que ya no es su hogar —prosigue—. Hay mucha psicología en la preparación de una casa. Es como una marca, es un producto que uno está vendiendo".

La segunda forma es preparar una vivienda vacante con muebles y adornos para que los compradores puedan imaginar mejor cómo vivirían en esa casa. "Cuando uno entra en una casa vacía, se ve extremadamente fría —afirma David Bowles, de Elite Home Staging en Oakland Park—. No hay muebles para mostrar a las personas el potencial y el verdadero tamaño de cada estancia".

La tercera forma es la preparación administrada, en la que el preparador lleva a personas a vivir temporalmente en la casa para que se vea habitada. "La preparación administrada ha sido muy útil en el mercado de alta gama", asegura Zoller.

Cuando Salas realiza una preparación administrada, puede encontrar a un ejecutivo que se está cambiando de casa, un matrimonio cuyos hijos se han independizado, alguien recientemente divorciado o un propietario que esté remodelando su propia casa, para vivir allí. "Hay alguien presente para cuidar la vivienda y asegurarse de que esté lista para mostrarla a los interesados, y además, la casa no estará vacía —comenta—. También hay un elemento humano: comida en la nevera, ropa en el armario. Muchas veces, el comprador no sabe que la casa está preparada, simplemente piensa que alguien muy pulcro vive allí".



El objetivo de preparar una casa es hacer que el comprador imagine cómo sería vivir en la propiedad.

Cortesía de Big Style Staging



Cortesía de Christopher Zoller

Una casa preparada limpia y sencilla también atrae a los compradores.

PLANOS ABIERTOS

Los planos abiertos de hoy en día pueden ser un desafío para los compradores. "Mucha gente tiene problemas con un plano abierto —afirma Galing—. Con un plano cerrado, una estancia era el salón y otra era el comedor. Ahora todo, especialmente en Florida, está abierto y hay puertas francesas en todas partes. La gente no sabe dónde colocar sus muebles".

"Es difícil para los compradores visualizar el espacio cuando no hay muebles", dice Salas, y agrega que uno de sus mayores retos fue una casa con una gran sala y comedor combinados. Usó su creatividad: "Era tan grande que parecía un salón de baile —dice—. Creé dos salones y un comedor".

Al igual que muchos preparadores, Salas tiene un almacén de muebles para elegir. "Cada casa es única —asegura—. Hay que combinar los muebles con el estilo de la vivienda. Incluso si se trata de una casa más antigua, hay que intentar darle un aspecto moderno".

Sin embargo, una casa en la que siguen viviendo

los propietarios puede ser un desafío para un preparador, especialmente si hay niños o mascotas, dice Bowles. "Es difícil para las personas preparar su casa aunque les digas cómo debería verse y que debería verse así todo el tiempo".

Otro desafío de las casas ocupadas por sus propietarios: "Tienes que combinar sus muebles con los tuyos", indica Salas.

No es solo para propiedades de alta gama. "La preparación funciona de maravilla con los que compran por primera vez —dice Galing—. Compran con sus emociones".

AUMENTO DE LA IMPORTANCIA

Una razón por la que la que ha aumentado la importancia de la preparación de casas en venta en los últimos años es que ahora los compradores son más particulares, afirma Rose Sklar, una Realtor de Coldwell Banker en Weston. "La mayoría busca primero en internet y también ven todas esas casas preciosas que muestran en el canal HGTV. Muchas de las casas en venta en estos tiempos tienen de 10 a 20 años de fabricadas y han

quedado obsoletas. Una casa no se venderá por el mejor precio a menos que uno oculte lo que el comprador no quiere ver. Con la preparación se consigue modernizar la vivienda".

Como la mayoría de los compradores comienzan sus compras en internet, a menudo se les presenta una casa con fotos y videos. Si no les gusta lo que ven, es poco probable que pidan una cita para verla. "Cuando uno ve una casa preparada con gusto en internet, es más probable que quiera verla en persona", dice Galing.

"Como la primera presentación es en internet, la casa debe verse como en las páginas de una revista", recomienda Salas.

¿VALE LA PENA LA INVERSIÓN?

A menudo, los propietarios son reacios a pagar por una preparación hasta que ven la diferencia que supone, dice Sklar. "Cada vez que pongo una propiedad en la lista de ventas, traigo mis fotos del antes y el después".

Zoller recuerda un condominio vacío frente al mar en Coral Gables que había estado a la venta por seis meses. Cuando otro agente inmobiliario se encargó de la venta, colocó muebles bien ubicados y la unidad se vendió casi de inmediato.

Los vendedores que se niegan a creer en las ventajas de la preparación suelen intentar vender la casa sin preparar y terminan reduciendo el precio. "Mucha gente lo hace al revés —comenta Sklar—. La preparación costará menos que la primera reducción de precio".

PREPARAR LA CASA UNO MISMO

Si un propietario está decidido a preparar la casa él mismo, ¿qué es lo más importante que debe hacer?

Pinte las paredes de un color neutro, aconseja Bowles. "Quite artículos religiosos y fotos personales. Los compradores quieren ver a sus propias familias viviendo allí, no la

suya. Elimine los olores de las mascotas. Mantenga la casa impecable limpio y ordenada".

"A los compradores de la generación millennial no les gustan los colores oscuros como el rojo, el verde y el dorado —aclara Sklar—. Quieren luz y elegancia. El blanco ha resistido la prueba del tiempo, pero no el blanco antiséptico".



José María "Chepe" Serrano, CCIM
Presidente de la Junta 2019
MIAMI Association of REALTORS®

Ventas de casas en la escala media de precios y precios en general suben en Miami en junio

Las ventas de casas unifamiliares en la escala media de precios así como la media de precios aumentó en el Condado de Miami-Dade en el mes de junio, según reportó MIAMI Association of Realtors (MIAMI) y el Servicio de Listado Múltiple (MLS).

Las ventas totales bajaron el último mes mayormente por la escasez de inventario en ciertas escalas, pero se prevé un alza por las bajas tasas hipotecarias, el aumento de la confianza del consumidor y la demanda creada por personas con altos ingresos en estados con altas cargas impositivas.

Venta total de viviendas bajó en Miami en junio

La venta total de viviendas en el Condado de Miami-Dade bajó un 6,1% interanualmente, de 2594 a 2436. Luego de un buen mes de mayo, que apuntaba hacia una creciente demanda, las ventas de viviendas bajaron en Miami en el último mes. Las ventas de viviendas también bajaron en el ámbito estatal y nacional. Sin embargo, en lo que va del año, las ventas de casas unifamiliares en Miami bajaron un insignificante 1% y las de condominios están parejas.

Las ventas de casas unifamiliares bajaron un 7,7%, de 1337 a 1234; las de condominios bajaron 4,4%, de 1257 a 1202.

En Miami, las ventas de casas en la escala media de precios, valoradas entre \$300000 y \$600000, aumentaron un 9,84%, de 630 a 692.

7,5 años consecutivos de aumentos de precios en Miami

Los precios de las casas unifamiliares en el Condado de Miami-Dade aumentaron un 4,2% en junio de 2019, de \$355000 a \$370000; y han aumentado durante 91 meses consecutivos, un período de 7,58 años. Los precios de los condominios aumentaron un 4,2%, de \$240000 a \$250000; y han aumentado o permanecido invariables en 93 de los últimos 97 meses.

Los compradores al contado en Miami representan el doble de la cifra promedio nacional

Las compras con pago al contado en Miami comprendieron un 31,9% del total de cierres efectuados en junio de 2019, comparado con un 36,4% el año pasado. Las compras al contado en Miami son el doble de la cifra nacional (16%).

José María "Chepe" Serrano, CCIM
New Miami Realty Corp.

(305) 635-5000

jserrano@newmiamiirealty.com

SouthFloridaOpenHouseSearch.com

Find your perfect home...

Search hundreds of Open Houses every weekend!
See photos, features & details in English, Spanish or Portuguese



Go to SouthFloridaOpenHouseSearch.com



Una casa bien preparada resulta más atractiva.

Cortesía de Big Style Staging