

GUÍA PARA EL CONSUMIDOR: PROMOCIÓN DE LA VIVIENDA

Una vez que tomó la decisión de [vender su vivienda](#), su agente lo asesorará para definir la mejor estrategia a fin de llegar a los compradores potenciales y atraer ofertas interesantes. A continuación, exponemos algunas consideraciones para que tenga en cuenta al promocionar la vivienda:

¿Qué implica la promoción de la vivienda? La promoción de la vivienda abarca un conjunto de acciones orientadas a atraer a los compradores potenciales. Entre esas acciones, están la puesta a punto de la propiedad, el uso de fotografías profesionales, las publicaciones en redes sociales, la colocación de letreros, la realización de jornadas *open house* y la fijación de un precio competitivo para la propiedad. Al elegir un agente con quien trabajar, es [importante preguntarle](#) cómo prevé promocionar la venta de la vivienda y qué métodos considera más eficaces para hacerlo.

¿Cómo se enteran los compradores y otros agentes de que la vivienda está en venta? Hay herramientas sencillas que se utilizan para promocionar la venta de una vivienda; por ejemplo, poner un letrero en el frente de la propiedad para difundir una jornada *open house* o atraer la atención del público. Además, publicar la vivienda en venta en un [Servicio de Listados Múltiples](#) (MLS) —plataformas en línea que recopilan los datos de propiedades en venta proporcionados por agencias de bienes raíces en un mercado determinado— suele ser el mejor método para que la información de la vivienda llegue a la mayor cantidad posible de compradores potenciales.

¿De qué manera las visitas y las jornadas *open house* atraen a los compradores? Las visitas y las jornadas *open house* permiten a los compradores potenciales ver la propiedad en persona y hacer las consultas que tengan sobre la vivienda. Si bien, en el caso de las visitas, es necesario concertar una cita previamente, las jornadas *open house* permiten que los vendedores y los agentes se encuentren con varios compradores potenciales a la vez.

¿Cómo se organizan las visitas y las jornadas *open house*? Su agente lo ayudará a programar y planificar este tipo de eventos para que la vivienda esté preparada y en excelentes condiciones al recibir a los posibles compradores. Es importante, además, tener en cuenta el momento adecuado: por ejemplo, programar una jornada *open house* el fin de semana posterior a la publicación de la vivienda puede contribuir a maximizar su exposición, pero es clave que su evento no se superponga con otros que le resten concurrencia al suyo.

¿De qué forma la puesta a punto de la vivienda y su embellecimiento pueden contribuir a su promoción? Antes de tomar fotos de la vivienda para incluirlas en los materiales promocionales o de organizar las visitas o las jornadas *open house*, debe considerarse cómo embellecer y mejorar al máximo el aspecto de la propiedad. Si bien no es algo obligatorio, hacer una limpieza profunda, sin olvidar las ventanas, las alfombras, los artefactos de iluminación y las paredes, así como dejar todo en perfecto orden, favorece enormemente el aspecto de la vivienda. Otra opción es contratar un servicio de puesta a punto, es decir, encargar una limpieza a fondo de la vivienda y su decoración con muebles y otros elementos de manera temporaria, con el objetivo de que los posibles compradores se den una mejor idea de cómo sería vivir allí. Algunos agentes incluyen la puesta a punto de la propiedad dentro de los servicios que prestan.

¿Por qué es importante el atractivo exterior de la propiedad? Al ser lo primero que ve un comprador potencial al llegar a la vivienda, su aspecto externo es fundamental. Entre otras sugerencias, su agente podría recomendarle que mejore el jardín o que pinte por fuera la propiedad para optimizar su atractivo exterior y, así, causar una excelente primera impresión a quienes la visiten.

¿Qué papel juega el precio de venta en la promoción? Fijar un precio competitivo para la vivienda es una buena estrategia que permite atraer compradores potenciales. En función de sus objetivos y de cuán rápido desee vender la propiedad, su agente podría recomendarle que [fije un precio de venta](#) más competitivo, de modo de llegar a una cantidad mayor de compradores interesados.

Las prácticas pueden variar según las leyes estatales y locales. Consulte a su profesional de bienes raíces y/o a un abogado para obtener detalles sobre la ley estatal vigente donde esté comprando una vivienda. Visite [facts.realtor](#) para más información y recursos.