
PREPARA SU CASA PARA LA SESIÓN DE FOTOS

¿Pregúntense a si mismo, si su vivienda esta lista?.

¿Está mi casa en las mejores condiciones para ser fotografiada?.
En muchos casos, la respuesta es un NO.



Cuando Usted decide poner su casa en venta, debe entender que su hogar pasa a ser un producto a comercializar

1. **Orden.** Es imprescindible que su vivienda esté ordenada. Las distintas habitaciones de la casa deben estar despejadas para que las fotos puedan transmitir su verdadera dimensión. Una vivienda desordenada y abarrotada de objetos siempre parece más pequeña de lo que es.
2. **Limpieza es belleza.** A menudo se da por descontado, pero lo cierto es que no todo el mundo tiene el mismo criterio en cuanto a cuáles son los mínimos de limpieza que debe cumplir una vivienda... Al igual que en el punto anterior, sin matices, la casa debe estar “como los chorros del oro”. El baño, que parezca un spa; la cocina, recogida sin escurridores, trapos, platos sucios o cacharros; los dormitorios, como si fueran habitaciones de hotel; el salón, resplandeciente...
3. **Neutraliza el ambiente.** Las casas con una personalidad muy pronunciada son más difíciles de comercializar porque a los clientes les cuesta más proyectarse en ellas. La regla principal de la puesta en escena es “neutralizar” el ambiente: Elimina de la vista los bultos, las fotografías personales, el exceso de objetos decorativos y los efectos personales en los baños.
4. **La magia del Home Staging.** Las viviendas vacías o que necesitan una reforma, suelen quedar un poco desarreglado en las fotos, parecen más estrechos y nada acogedores... Contratar un servicio de *home staging* puede ser una buena solución práctica y estética para preparar tu casa para la venta, porque con unos pocos muebles de cartón, alguna planta aquí y allí y ligeros retoques, el mismo espacio quedará bien amueblado, decorado e iluminado.
5. **Pon tu casa a punto.** Photoshop no hace milagros y una vivienda con desperfectos no puede salvarse con un buen programa de edición de fotos. Los posibles compradores verán una casa vieja, descuidada y pasarán de largo. Decide junto a tu agente inmobiliario las mejoras a realizar: reparar desperfectos (paredes descorchadas, humedad, mobiliario roto, cables eléctricos sueltos, etc.), poner a punto baños y cocina, asegurar una buena iluminación, pintar... Está demostrado que el comprador valora las mejoras por encima de su coste real.