

# No tendrá una segunda oportunidad para una primera impresión



La mayoría de los compradores toman decisiones sobre la propiedad que ven dentro de los primeros 15 segundos entrando a su vivienda. Viviendas en magníficas condiciones atraen mayor interés y más ofertas y tienden a venderse por más precio que las viviendas en malas condiciones.



## 3 Factores de impacto en una propiedad

1. La **ubicación**, que no se puede cambiar.
2. El **estado físico**, que se puede mejorar.
3. El **precio**, que debe ser atractivo desde el inicio.



**LATITUD**  
GVG bienes raíces

<http://latitudvgv.com/>

Más que un inmueble una *experiencia*

Contáctanos a: [contacto@latitudvgv.com](mailto:contacto@latitudvgv.com)

 662 169 4604

  LatitudGVG





# La Preparación Hace la Diferencia

**Ordenar y mejorar la limpieza y condiciones generales de la vivienda es a lo que llamamos "Preparación".**

Cuando un vendedor prepara su vivienda sucede una de las dos cosas:

- La vivienda se convierte en más valiosa que otras propiedades comparables en ese rango de precio.
- Más compradores se interesan y hacen ofertas permitiéndole vender más rápido y por más dinero.



**LATITUD**  
GVG bienes raíces

<http://latitudvg.com/>

Más que un inmueble una *experiencia*

**Contáctanos a:** [contacto@latitudvg.com](mailto:contacto@latitudvg.com)

 662 169 4604

  LatitudGVG

