



CheckList para preparar una propiedad antes de mostrarla a compradores potenciales

1. Limpieza

- ☐ Barrer y trapear todos los pisos
- ☐ Limpiar ventanas y vidrios
- ☐ Limpiar espejos
- ☐ Limpiar baños (inodoro, lavamanos, ducha)
- ☐ Limpiar cocina (topes, fregador, estufa)
- ☐ Quitar polvo de muebles y superficies
- ☐ Aspirar alfombras y sofás
- ☐ Vaciar basureros

2. Orden y organización

- ☐ Recoger objetos personales (ropa, zapatos, juguetes)
- ☐ Guardar documentos personales
- ☐ Ordenar cocina y encimeras
- ☐ Ordenar mesas de noche y escritorios
- ☐ Organizar closets (que no estén saturados)
- ☐ Guardar cables visibles

3. Iluminación

- ☐ Abrir cortinas y persianas
- ☐ Encender luces de **todas** las áreas internas
- ☐ Reemplazar bombillos quemados
- ☐ Encender luces exteriores si es de tarde o de noche

4. Temperatura y confort

- ☐ Encender los aires acondicionados antes de la visita
- ☐ Encender ventiladores si no hay aires acondicionados

5. Aromas y ambiente

- ☐ Ventilar la propiedad antes de la visita
 - ☐ Evitar olores fuertes (comida, humedad, mascotas)
 - ☐ Usar aroma neutro o suave
 - ☐ Si hay cafetera, preparar café para generar un aroma agradable hogareño
 - ☐ Apagar extractores ruidosos
- El aroma a café suele generar una **sensación de hogar y confort** en los compradores.

6. Baños

- ☐ Inodoro con la tapa cerrada
- ☐ Toallas limpias y dobladas



MMP
REALTORS

- ☐ Papel higiénico disponible
- ☐ Cortina de ducha ordenada
- ☐ Sin artículos personales visibles

7. Recámaras

- ☐ Camas bien tendidas
- ☐ Almohadas ordenadas
- ☐ Ropa guardada
- ☐ Mesas de noche despejadas

8. Exterior y áreas sociales

- ☐ Barrer terraza o patio
- ☐ Limpiar piscina si aplica
- ☐ Ordenar muebles exteriores. Muy importante para propiedades de playa
- ☐ Podar plantas o recoger hojas
- ☐ Revisar que no haya basura

9. Presencia de empleados, familiares o inquilinos

Si en la propiedad hay:

- empleados domésticos
- jardineros
- cuidadores
- familiares
- inquilinos

Es importante indicarles previamente:

- ☐ No guiar la visita
- ☐ No seguir a los compradores durante el recorrido
- ☐ Permitir que el agente inmobiliario conduzca la visita
- ☐ Mantener una actitud discreta o retirarse durante la visita si es posible

10. Mascotas

- ☐ Retirar mascotas de la propiedad durante la visita si es posible
- ☐ Si permanecen en la propiedad, mantenerlas en un área separada
- ☐ Evitar que interfieran con la visita o sigan a los compradores
- ☐ Limpiar cualquier rastro (pelos, arena, olores)
- ☐ Evitar ladridos o ruidos que distraigan

Principio clave en visitas inmobiliarias

El comprador debe sentirse **cómodo, tranquilo y libre de recorrer la propiedad**. Mientras menos distracciones haya (personas, mascotas, calor, ruidos), **mejor será la experiencia y mayor la probabilidad de venta**.