



# **GUIA PARA PREPARAR TU CASA PARA EL REPORTAJE AUDIOVISUAL Y LAS VISITAS:**

**FRANCISCO ARRIBAS MARCO**  
AGENTE INMOBILIARIO AICAT 12.675

**REAL ESTATE GAVÀ**

## Cómo preparar tu propiedad para el reportaje audiovisual y las visitas de éxito

En el mercado actual, la primera impresión no es importante: lo es **todo**. Un comprador decide si le interesa una propiedad en los primeros **7 segundos** de ver las fotos o entrar por la puerta.

Esta guía te ayudará a convertir tu vivienda en un escenario donde el comprador pueda proyectar su futura vida.

La preparación de una vivienda para las visitas es un factor crítico en el éxito de una transacción inmobiliaria. La tesis central de las fuentes analizadas es que la **primera impresión** es el elemento determinante que puede convencer incluso a los compradores más escépticos. El proceso de preparación no se limita a una limpieza superficial, sino que implica una estrategia integral de **despersonalización, orden minimalista, reparación de desperfectos y aplicación de técnicas de *home staging***.

El fin último es permitir que el comprador visualice la propiedad como su futuro hogar, eliminando cualquier distracción visual o sensorial que sugiera descuido o falta de utilidad en los espacios.

### 1. Despersonalización y Creación de Potencial Visual

Para que un comprador se proyecte viviendo en la propiedad, es imperativo eliminar el rastro de la identidad del propietario actual.

- **Eliminación de objetos personales:** Retirar fotografías, retratos, diplomas y cualquier objeto que vincule emocionalmente la casa con el vendedor.
- **Neutralidad estética:** Se recomienda el uso de colores neutros tanto en mobiliario como en decoración para atraer a un espectro más amplio de gustos.
- **Reducción de ruido visual:** Eliminar el exceso de muebles y objetos decorativos para permitir que el potencial del espacio sea el protagonista.

## 2. Orden, Recogida y Minimalismo Crítico

El desorden es percibido como una falta de mantenimiento o de espacio. Las fuentes detallan una lista exhaustiva de acciones para "minimalizar" la vivienda:

Área	Acciones Requeridas
<b>Zonas Comunes</b>	Despejar mesas de salón, recoger chaquetas, bolsos, zapatos y eliminar revistas o cartas de las repisas.
<b>Dormitorios</b>	Camas perfectamente hechas, ropa guardada en armarios y eliminación de peluches. Asegurese de que no hay nada bajo las camas.
<b>Cocina</b>	Utensilios guardados en su sitio; platos y sartenes limpios y fuera de la vista.
<b>Baños</b>	Eliminar exceso de productos de higiene, bajar tapas del WC y colocar toallas limpias.
<b>Espacios de Trabajo</b>	Organizar escritorios (especialmente en contextos de teletrabajo) y esconder cables o cargadores.
<b>Infantil y Mascotas</b>	Ordenar juguetes, despejar cuartos de niños y esconder comederos y juguetes de mascotas. Durante las visitas es aconsejable que las mascotas no estén presentes por higiene y posibles alergias de los compradores.

## 3. Higiene Profunda y Gestión Sensorial

La limpieza general otorga a la vivienda una apariencia cuidada y profesional. Las deficiencias en este apartado pueden arruinar el interés de forma inmediata.

- **Superficies y Ventanas:** Eliminación de polvo, abrillantado de grifos y limpieza exhaustiva de cristales.
- **Gestión de Olores:** Evitar olores fuertes a comida, airear todas las estancias antes de las visitas y tirar la basura de forma previa.
- **Climatización:** Asegurar una temperatura agradable mediante el uso de calefacción o aire acondicionado según la estación.
- **Mantenimiento de Vegetación:** Retirar plantas en mal estado y, en su lugar, añadir flores frescas en mesas o repisas para revitalizar el ambiente.

## 4. Reparación de Desperfectos y Mantenimiento Técnico

La presencia de fallos técnicos menores sugiere al comprador la existencia de problemas mayores ocultos.

- **Iluminación:** Comprobar que todas las bombillas funcionen. Cambiarlas si es necesario para potenciar la luz de las estancias.

- **Funcionalidad:** Asegurar que enchufes, interruptores y persianas funcionen correctamente.
- **Estética Estructural:** Reparar grietas y dar una mano de pintura a roces o marcas en las paredes.
- **Detalles Finales:** Eliminar pegatinas en muebles, puertas o paredes, y renovar elementos como cortinas de ducha si presentan deterioro.

## Estrategias Avanzadas de Presentación (*Home Staging*)

Las fuentes proponen tácticas específicas para elevar el valor percibido de la vivienda mediante la optimización de sus puntos fuertes:

1. **Utilidad Definida de los Espacios:** Se debe evitar que existan estancias vacías o que funcionen como "trasteros". Cada habitación debe tener una utilidad clara y definida.
2. **Maximización de la Luz Natural:** Subir persianas al máximo y mantener las cortinas abiertas para aprovechar la iluminación exterior.
3. **El Protocolo del Baño:** Además de la limpieza, se debe asegurar que haya un rollo de papel higiénico nuevo y que la mampara de la ducha esté aclarada.
4. **Gestión de Espacios Exteriores:** En caso de contar con terrazas, estas deben estar recogidas y presentadas como zonas de disfrute, no como áreas de almacenaje.

### 5. Consejos Logísticos Estratégicos

- **Durante la Mudanza:** Si ya estás embalando, las cajas y maletas deben cerrarse y ubicarse en esquinas poco visibles, o preferiblemente, alquilar un trastero para despejar las estancias.
- **Viviendas Vacías:** Para propiedades sin amueblar, se sugiere recurrir al renting de muebles y decoración. Esta técnica permite "destapar el potencial" de la vivienda, facilitando la comprensión de las dimensiones y el uso del espacio por parte del futuro comprador.

## 6. El toque final para las Visitas Reales

Si ya tenemos una visita concertada, aplique la **fórmula de los 5 sentidos**:

- **Vista:** Luz natural a raudales.
- **Oído:** Música *chill-out* o jazz muy suave de fondo.
- **Olfato:** Ventilación previa y un aroma sutil y limpio.
- **Tacto:** Temperatura perfecta (aire acondicionado o calefacción encendidos 20 minutos antes).
- **Gusto:** Siempre tenga preparada una botella de agua fresca o un detalle (bombones) para el comprador durante la negociación.

Francisco Arribas

