

PREPARA TU CASA EN

7 Días

*y Véndela
al Mejor Precio*

*"Las casas bien preparadas se venden un 6–10%
más y el doble de rápido."*

S **Simplifica**
Elimina el desorden

H **Hacer Lucir**
Resalta lo mejor

O **Organiza**
Crea orden visual

W **WoW**
El factor sorpresa

Índice

Tu guía paso a paso

7

DÍAS DE PLAN

4

PASOS DEL SISTEMA

6–10%

MÁS AL VENDER

Mari Vende Casas

MARIA MARTINEZ

PREPARA TU CASA EN 7 DÍAS

S	PASO 1 DEL MÉTODO SHOW Simplifica Elimina el desorden. Retira fotos personales. Sistema de 3 cajas.	04
H	PASO 2 DEL MÉTODO SHOW Hacer Lucir Limpieza profunda. Reparaciones. Destaca los mejores atributos.	08
O	PASO 3 DEL MÉTODO SHOW Organiza Flujo de muebles. Pasillos libres. Resalta puntos focales.	12
W	PASO 4 DEL MÉTODO SHOW WoW — El Factor Sorpresa Flores frescas, limones, toallas blancas y luz natural.	16
	HERRAMIENTA Tu Plan de 7 Días De sábado a viernes — qué hacer cada día.	20
	HERRAMIENTA Lista de Preparación por Cuarto Sala, cocina, recámara, baños, exterior y cochera.	24
\$\$\$	BONO ESPECIAL El Plan de Mejoras de \$500 Las mejoras con mejor retorno de inversión.	28

INCLUYE

- ✓ Calendarios imprimibles
- ✓ Listas de cotejo
- ✓ Calculadora de ROI
- ✓ Métodos probados

Por Qué la Mayoría de las Casas Dejan Dinero Sobre la Mesa

Y cómo este sistema te ayuda a capturar cada dólar que te mereces

"Los compradores deciden en 8 segundos si quieren vivir en una casa.
La preparación es lo que controla esos 8 segundos."

— Investigación del National Association of Realtors

+8%

Precio de venta más alto

Casas bien preparadas vs. sin preparar

73%

Agentes de compradores

Dicen que la preparación afecta el valor percibido

3x

Menos tiempo en el mercado

Casas preparadas vs. no preparadas (NAR 2024)

EL SISTEMA

Cómo Usar Esta Guía

- 1

Sigue el Orden
Cada día está diseñado para preparar el siguiente. No saltes adelante — el sistema funciona porque se acumula.
- 2

Usa las Listas de Verificación
Tacha cada tarea completada. El acto físico de marcar construye impulso y claridad mental.
- 3

Invierte en las Piezas Correctas
Gastamos \$75–\$150 en suministros. No en una remodelación de cocina — en los detalles que los compradores fotografían.
- 4

Llama a María el Día 5
Un recorrido de 30 minutos detecta lo que ya no puedes ver. Ojos frescos = ofertas más altas.
- 5

Confía en el Proceso
Los vendedores que completan los 7 días venden en promedio \$15,000+ más. Cada pequeño paso suma.

LO QUE CUBRE ESTA GUÍA

- Día 1:

Sistema de organización con S.P.A.C.I.O.
- Día 2:

Lista de limpieza profunda (los 8 lugares que los compradores siempre notan)
- Día 3:

Reparaciones de alto impacto que cuestan centavos
- Día 4:

Estrategia de pintura con datos de Zillow (cuánto gana cada color)
- Día 5:

Decoración y presentación estilo hotel
- Día 6:

Atractivo exterior — la primera impresión que no puedes deshacer
- Día 7:

Preparación para el día de fotos — la diferencia entre 10 y 100 clics online
- 💡

La Verdad Sobre la Preparación
La mayoría de los vendedores piensan que necesitan remodelar para obtener el precio máximo. La investigación dice que NO. Los compradores reaccionan al **orden, la limpieza y la posibilidad** — todo eso se logra en 7 días sin obras mayores.

TEMAS CUBIERTOS

- Organización
- Limpieza Profunda
- Pintura
- Reparaciones
- Decoración
- Fotografía
- Presentaciones

El Método *SHOW*

4 pasos que transforman
cualquier casa

S

PASO 1

Simplifica

Elimina entre un 30–40% de todo lo que ves. Quita las fotos personales y los retratos familiares. Los compradores necesitan verse *ellos mismos* viviendo aquí — no a tu familia. Usa el sistema de 3 cajas: donar, guardar o tirar.

REGLA DE ORO

"Si dudas si sacarlo, sácalo."

- ✓ Retira fotos familiares
- ✓ 30–40% menos artículos
- ✓ Sistema: donar / guardar / tirar

H

PASO 2

Hacer Lucir

Destaca los mejores atributos de la propiedad. Limpieza profunda en todos los rincones. Repara lo que está roto: tapa los hoyos, recalafatea las tinas y duchas, cambia los focos fundidos y repara las llaves que gotean. Las pequeñas mejoras dan grandes resultados.

ENFÓCATE EN

- ✓ Limpieza profesional
- ✓ Tapar hoyos y pintura
- ✓ Recalafatear tinas/duchas
- ✓ Cambiar focos fundidos
- ✓ Reparar llaves

O

PASO 3

Organiza

Organiza los muebles para crear un flujo natural. Asegura pasillos de 90 cm para que los compradores caminen cómodamente. Coloca los muebles para destacar los puntos focales: chimeneas, vistas, ventanas amplias.

CLAVES

- ✓ Pasillos de 90 cm libres
- ✓ Resalta puntos focales
- ✓ Clósets al 50% de capacidad
- ✓ Flujo natural entre cuartos

W

PASO 4

WoW

El toque final que enamora a los compradores. Flores frescas, limones en un tazón blanco, toallas blancas perfectamente dobladas, sábanas planchadas. Enciende todas las luces y abre todas las persianas. En fotos y en persona — ¡que digan "¡WoW!"

EL FACTOR WOW

- ✓ Flores o plantas frescas
- ✓ Limones en tazón blanco
- ✓ Toallas blancas de hotel
- ✓ Todas las luces encendidas
- ✓ Aromatizante neutro

El Plan Día a Día

Lo que haces exactamente, cuándo hacerlo y por qué importa

🕒 **Método Pomodoro:** Trabaja 25 minutos · Descansa 5 minutos · Repite. Cada tarea es un "pomodoro". La mayoría de los días requieren 4-6 bloques. Pon el temporizador — no adivines.

DÍA 1

Organizar

- ☐ Sistema de 4 cajas: Quedar · Donar · Tirar · Guardar
- ☐ El método **S.P.A.C.I.O.** — habitación por habitación
- ☐ Quitar **todas las fotos familiares** de paredes y repisas
- ☐ Reducir superficies a **máximo 3 objetos** por espacio
- ☐ Closets al **50% de capacidad** — los compradores los abren

DÍA 2

Limpiar

- ☐ Limpiar ventanas **por dentro y fuera**
- ☐ Limpiar horno y **campana de cocina** con desgrasante
- ☐ Lechadas de baño — usar limpiador de lechada o lejía
- ☐ Rodapiés, molduras y **paneles de puertas**
- ☐ Ventiladores de techo (las aspas se acumulan rápido)
- ☐ Alfombras: alquilar limpiadora o contratar servicio

DÍA 3

Reparar

- ☐ Cambiar **todos** los focos fundidos (LED 5000K)
- ☐ Reemplazar tapas de enchufes rotas o amarillas (\$0.50)
- ☐ Volver a sellar alrededor de bañeras y fregaderos
- ☐ Rellenar hoyos en paredes con masilla
- ☐ Reemplazar tapas de inodoro gastadas (~\$25)
- ☐ Apretar manijas de puertas y cajones flojos

DÍA 4

Pintura

- ☐ **Prioridad #1:** Puerta principal — máximo ROI (ver página de pintura)
- ☐ Cubrir colores atrevidos con neutros (grises cálidos, blancos)
- ☐ Pintar **todos los marcos** con SW Pure White o Extra White
- ☐ Retoques donde se vea desgaste o suciedad
- ☐ Dejar secar 24h antes de decorar (Día 5)

DÍA 5

Decorar

- ☐ Asegurar **flujo de circulación** — mover o quitar muebles si es necesario
- ☐ Colocar toallas de hotel en baños (blancas, enrolladas)
- ☐ Flores frescas: cocina y sala principal
- ☐ Crear **3 fuentes de luz** por habitación (no solo el techo)
- ☐ Alfombras de área si se ven los pisos rayados

DÍA 6

Exterior

- ☐ Lavar con presión: entrada, aceras, porche
- ☐ Aplicar mantillo fresco en jardines
- ☐ Recortar bordes del césped, cortar el pasto
- ☐ Maceteros con flores de temporada en entrada
- ☐ Reemplazar números de casa si están oxidados
- ☐ Limpiar cobwebs de todos los rincones exteriores

DÍA 7

Día de Fotografía — La Última Verificación

★ EL MÁS IMPORTANTE

💡 ILUMINACIÓN

- ☐ Abrir **TODAS** las persianas y cortinas
- ☐ Encender **TODAS** las luces (incluso las de armarios)
- ☐ Programar las 9-11am (mejor luz natural)
- ☐ Reprogramar si está nublado — las fotos importan

🏠 DENTRO

- ☐ Despeja **TODAS** las encimeras completamente
- ☐ Ocultar botes de basura y artículos personales
- ☐ Flores frescas en cocina y sala
- ☐ Toallas de baño perfectamente dobladas

🌿 EXTERIOR

- ☐ Mover **TODOS** los carros de la entrada
- ☐ Regar maceteros esa mañana
- ☐ Limpiar puerta principal y mango
- ☐ Salir durante la sesión de fotos

La Lista Maestra de Suministros

Todo lo que necesitas — en un solo viaje a la tienda

\$75–\$150 Total

Esta inversión de **una vez** típicamente agrega **\$5,000–\$15,000** al precio de venta. Haz la cuenta — es la mejor inversión que harás en esta casa.



Artículos de Limpieza

La base de todo lo demás

- ☐ **Magic Erasers (caja)**
Para paredes, marcos de puertas, interruptores
- ☐ **Limpiador de lechada**
Spray o gel — dramatic transformation on grout
- ☐ **Bar Keepers Friend**
Fregaderos, bañeras, ollas de acero inoxidable
- ☐ **Limpiador desengrasante**
Cocina, campana, frente del refrigerador
- ☐ **Windex + paños de microfibra**
Ventanas, espejos, superficies brillantes
- ☐ **Removedor de manchas de alfombra**
OxiClean o Resolve para manchas
- ☐ **Fabuloso / Pine-Sol**
Pisos duros — deja olor fresco
- ☐ **Limpiador de baños**
Scrubbing Bubbles para inodoros y bañeras
- ☐ **Cepillo de lechada**
Para rejuntar baldosas y azulejos
- ☐ **Bolsas de basura extra grandes**
Para el Día 1 de organización
- ☐ **Removedor de calcomanías**
Goo Gone para residuos pegajosos



Reparación y Retoques

Pequeños arreglos, gran impacto

- ☐ **Focos LED (paquete)**
5000K luz de día — hace la casa luminosa
- ☐ **Tapas de enchufes blancas**
Reemplazar las amarillas o rotas (\$0.50 c/u)
- ☐ **Silicona blanca para baño**
Bañeras, duchas, fregaderos
- ☐ **Masilla para paredes**
DAP o 3M — para hoyos y rayones
- ☐ **Lija de grano fino**
Para suavizar masilla una vez seca
- ☐ **Pintura de retoque**
Llevar muestra a la tienda para igualar
- ☐ **Detectores de humo**
Si tienen más de 7 años, reemplazarlos
- ☐ **WD-40**
Bisagras que chirrían, cajones atascados
- ☐ **Tapa de inodoro**
~\$25 — aspecto instantáneamente renovado
- ☐ **Limpia-vidrios para ducha**
Para manchas de agua en vidrio de ducha
- ☐ **Llave inglesa pequeña**
Para apretar grifos y manijas sueltas



Decoración y Presentación

Los toques finales que enamoran

- ☐ **Toallas de baño blancas**
2 sets — enrolladas estilo hotel en ganchos
- ☐ **Cortina de ducha blanca**
Limpia, sin manchas — reemplazar si hace falta
- Flores frescas / plantas verdes**
Tulipanes, girasoles — \$10 en la tienda
- ☐ **Jarrón simple**
Blanco o transparente, mediano
- ☐ **Tapete de bienvenida nuevo**
La primera cosa que los compradores tocan
- ☐ **Maceteros para entrada**
Par combinado — Target tiene buenas opciones
- ☐ **Ambientador neutro**
Lino/vanilla suave — evitar olores fuertes
- ☐ **Galletas de horno / velas**
Para las presentaciones — activa el instinto de hogar
- ☐ **Libros de mesa de café**
3 libros elegantes de segunda mano (~\$2)
- ☐ **Contenedores de almacenaje**
Para el sistema de "caja de traslado"
- ☐ **Limones / frutas decorativas**
Tazón en cocina — fresco y natural



Consejo de Maria

Para artículos de decoración, ve primero a **Target, IKEA o HomeGoods** — calidad de presentación a precio accesible. Para artículos de limpieza y reparación, **Home Depot o Menards** son imbatibles. ¿Estás en temporada? **Dollar Tree** y **Aldi** frecuentemente tienen flores frescas de alta calidad a precios increíbles. El objetivo es el impacto visual máximo dentro del presupuesto, no el gasto máximo.

El Sistema de Organización

Tres métodos probados para eliminar el desorden sin parálisis de decisión

MÉTODO PRINCIPAL

El Método S.P.A.C.I.O.

La fórmula de 5 pasos para cada habitación — en orden

S

Separar (Sort)

Saca todo de cajones, closets y superficies. Ponlo todo en el suelo donde puedas verlo. No puedes organizar lo que no puedes ver.

P

Purgar (Purge)

Quitar sin piedad. La regla: ¿Lo has usado en el último año? ¿Lo amas? Si no — se va. Las cajas de donación son tus amigas.

A

Asignar un lugar

Cada cosa que queda necesita un hogar permanente. Si no tiene lugar, no hay espacio para que viva aquí.

C

Contenerizar

Agrupar artículos similares en contenedores, cajones o cajas. Los contenedores convierten el caos en orden visual.

I

Igualar (Equalize)

Mantén el sistema durante las visitas. Toma 10 minutos al día para restablecer. El sistema se rompe si no se mantiene.

HERRAMIENTAS DE APOYO

La Herramienta W.A.S.T.E.

Para cuando no puedes decidir si algo se queda o se va

W

¿Vale la pena? (Worthwhile)

¿Añade valor real a tu vida diaria. HOY? No "quizás algún día" — HOY.

A

¿Lo uso de nuevo? (Again)

¿Cuándo fue la última vez? Si no puedes recordar, probablemente no lo necesitas.

S

¿De alguien más? (Someone's)

¿Es prestado? ¿Pertenece a otra habitación? Devuélvelo o ubícalo correctamente.

T

¿Tírar? (Trash)

Roto, caducado, dañado, sin pareja. Si no puedes arreglarlo hoy — tíralo.

E

¿En otro lugar? (Elsewhere)

¿Pertenece a otra habitación, a alguien más, o a guardado? Muévelo ahora.

El Método O.H.I.O.

Only Handle It Once (Manéjalo Solo Una Vez). Cuando tocas algo, toma una decisión en ese momento. No lo pongas "por ahora" — ponlo donde permanentemente va a ir. El "por ahora" es el origen de todo desorden.

50%

Los closets deben estar al **50% de capacidad** durante las visitas. Los compradores SIEMPRE abren los closets. Un closet al 50% dice "hay suficiente espacio" — un closet lleno dice "no hay suficiente espacio".

Lista de Limpieza y Reparaciones

Los lugares exactos donde los compradores miran — y lo que arreglar primero

LIMPIEZA PRIORITARIA

Los 8 Lugares que los Compradores Siempre Notan

- ☐ **Ventanas — por dentro y por fuera**
Windex + papel periódico para un acabado perfecto. La luz natural es la herramienta de presentación más poderosa.
- ☐ **Lechadas de baldosas**
Spray de lechada + cepillo eléctrico. Las lechadas oscuras hacen que el baño parezca sucio aunque esté limpio.
- ☐ **Campana de la estufa**
Desengrasante + filtros en el lavavajillas. Los compradores levantan la campana — siempre.
- ☐ **Rodapiés y molduras**
Magic Eraser en seco. Los compradores los ven subconscientemente — las manchas transmiten abandono.
- ☐ **Ventiladores de techo**
Las aspas acumulan polvo visible. Un paño húmedo + escalera. 10 minutos por habitación.
- ☐ **Interior del horno**
Auto-limpieza o spray Easy-Off. Los compradores abren el horno. Literalmente.
- ☐ **Puerta principal + marco**
La primera superficie que tocan los compradores. Limpiar y quizás dar un toque de pintura fresca.
- ☐ **Alfombras — limpiar con máquina**
Alquilar en Home Depot (\$30) o contratar servicio (~\$100-\$150). El ROI es 5-10x.

REPARACIONES QUE PAGAN

Alto Impacto, Bajo Costo

- ☐ **Tapas de enchufes (\$0.50 c/u)**
Las tapas amarillas o rotas transmiten descuido. **\$5 total → valor percibido +\$2,000**
- ☐ **Grifos y manijas flojos**
Apretar con llave inglesa. Los compradores prueban todos los grifos — **un goteo destruye confianza**
- ☐ **Volver a sellar bañeras/duchas**
La silicona negra o agrietada = agua + problemas. **\$8 y 1 hora → aspecto de renovación completa**
- ☐ **Masilla y retoques de pintura**
Hoyos en paredes asutan a los compradores. **\$5 en masilla → elimina objeción de precio**
- ☐ **Focos LED 5000K**
Las habitaciones brillantes se ven más grandes. **\$30 en focos → apariencia de +500 pies²**
- ☐ **Manijas de gabinetes (~\$100)**
Cambiar manijas de cocina y baño. **\$100 en materiales → +\$2,000 en valor percibido**

✗ No Malgastes Aquí

El comprador lo elegirá de todas formas — no gastes su dinero por ellos

- ✗ Remodelación de cocina (el comprador elige su propio estilo)
- ✗ Alfombra nueva (a menos que esté destruida)
- ✗ Electrodomésticos nuevos (no hay garantía de recuperación)
- ✗ Paisajismo mayor (árboles, pavimento, obras)
- ✗ Cambiar pisos de baldosa (muy invasivo, bajo ROI)

💡 La Regla de Maria

Si una reparación cuesta menos de \$100 y los compradores la van a notar, hazla. Si cuesta más de \$500, llámame primero — muchas remodelaciones "de valor" en realidad restan al precio neto de venta.

El Manual de Pintura

Colores exactos que añaden miles de dólares al precio de venta, según datos de Zillow

DATOS DE ZILLOW Los siguientes incrementos de precio son del informe de investigación de color de Zillow — basado en más de 32,000 ventas de casas en EE.UU. El color de pintura correcto es literalmente dinero.

COLORES QUE AÑADEN VALOR (LOS MEJORES 4)



+\$2,277
Marrón Cálido / Greige
Dormitorio principal · Acogedor, seguro



+\$1,723
Azul Pálido / Azul Huevo
Sala principal · Calmante, neutro



+\$1,547
Gris Carbón Oscuro
Cocina · Moderno, dramático

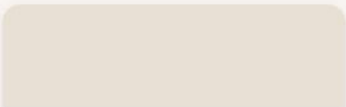


+\$1,373
Gris Pizarra
Cocina · Actual, sofisticado

MÁS COLORES GANADORES



+\$1,283
Azul Suave / Spa
Baños · Tranquilo, fresco



+\$1,100
Blanco Cálido / Greige
Toda la casa · Atemporal, seguro



-\$7,971
Rojo Intenso / Burdeos
⚠ EVITAR — Polariza compradores



PELIGRO
Naranjas / Amarillos Brillantes
También reducen las ofertas

ESTRATEGIA

- 1 Puerta Principal (Prioridad Máxima)**
El ROI más alto de cualquier superficie pintable. Negro, azul marino o rojo sobrio — el 74% de los compradores juzgan una casa por la puerta.
- 2 Cubrir Colores Atrevidos**
Azul real, verde lima, naranja, rojo — pintarlos con grises cálidos o blancos. El costo de pintura es siempre menor al descuento en oferta.
- 3 Pintar TODOS los Marcos**
Un solo color de marco en toda la casa hace que parezca más grande y más actualizada. SW Pure White o Extra White.
- 4 Retoques Donde Haya Desgaste**
Esquinas golpeadas, marcas de dedos, rallones. Los compradores ven el mantenimiento — o la falta de él.

🏠 La Regla de Oro de la Pintura

El objetivo de la pintura NO es hacer que la casa refleje TU gusto — es hacer que la casa atraiga al mayor número de compradores posible. Los colores neutros cálidos (grises, beiges, blancos cremosos) funcionan porque no excluyen a nadie. Un comprador puede imaginar su propio estilo sobre una pared gris. No puede ver su vida sobre una pared verde lima.

Regla rápida: Si alguien en tu vida dice "ese color es atrevido" o "¡me encanta ese color!" — probablemente no deberías pintarlo así para la venta. "Atrevido" divide a los compradores. "Neutro" los une.

Los Colores de Sherwin-Williams que Yo Recomiendo Siempre

Estos colores venden casas — los uso en cada lista que tomo

MIS 3 GRISES NEUTROS FAVORITOS

SW 7015

Repose Gray

MARCO IDEAL Extra White o Pure White

USAR EN Sala · Dormitorios · Toda la casa

El gris más vendido de SW por razón — es cálido, no frío. Va bien con casi cualquier mueble y hace que los espacios parezcan más grandes. Mi primera elección para toda la casa.

SW 9547

Vessel

MARCO IDEAL Pure White

USAR EN Dormitorios · Sala familiar

Greige rico y cálido — beige moderno. Usado en casas modelo de D.R. Horton en Bartlett, IL. Muy fotogénico y apela a compradores que quieren calidez sin ser "demasiado beige."

SW 7008

Alabaster

MARCO IDEAL BM Simply White o White Dove

USAR EN Cocinas · Baños · Espacios brillantes

Blanco cremoso con un matiz cálido sutil. Hace que los espacios parezcan frescos y limpios sin el aspecto estéril de un blanco frío. Perfecto para cocinas con gabinetes blancos.

COLORES DE MARCO (TRIM)



Pure White

SW 7005

Ligeramente cálido — combina perfectamente con Repose Gray y Vessel. El más versátil para casas con colores cálidos.



Extra White

SW 7006

Blanco fresco y brillante — el más universal. Funciona con cualquier color de pared. Para casas donde quieres un contraste limpio y nítido.

Regla de Maria: Elige UN color de marco y úsalo en TODA la casa — marcos, zócalos, molduras, puertas interiores. La consistencia hace que la casa parezca diseñada y terminada, no parcheada. Nada destruye el flujo visual como marcos de diferentes blancos en distintas habitaciones.



Antes de Comprar — Consigue Muestras

Siempre compra muestras de \$4-\$5 antes de galones completos. Pinta cuadros de 12"×12" en tres paredes diferentes y obsérvalos en diferentes momentos del día. Los colores cambian dramáticamente según la luz. Lo que se ve perfecto a mediodía puede lucir completamente diferente al atardecer. Esto te ahorrará dinero y decepción.

Tu Plan de 7 Días

Sábado → Viernes · Listo para fotos

1

SAB

PURGA — Simplifica

Retira todas las fotos familiares y retratos personales. Trabaja habitación por habitación con 3 cajas: donar, guardar, tirar. Saca 30–40% de todo lo que ves.

30–40%

MENOS ARTÍCULOS

2

DOM

LIMPIEZA PROFUNDA — Hacer Lucir

Limpeza profesional o hazlo tú mismo con todo el tiempo necesario. Ventanas brillantes, cajones, electrodomésticos por dentro, zócalos y la cochera.

BrillaTODOS LOS
RINCONES

3

LUN

REPARACIONES — Hacer Lucir (cont.)

Tapa hoyos y retoca pintura. Recalafatea tinas, duchas y fregaderos. Repara llaves, cambia focos fundidos y plaquetas de interruptores rotas.

**Hoyos +
Calafateo**

PRIMERO

4

MAR

EXTERIOR — Primera Impresión

Lava a presión la entrada y aceras. Recorta el jardín. Planta flores de colores. Pinta la puerta principal de un color llamativo y cambia la ferretería.

*La puerta
lo dice todo*

5

MIÉ

STAGING — Organiza el Espacio

Mueve los muebles para crear un flujo natural. Asegura pasillos de 90 cm. Dirige la vista hacia los puntos focales: chimeneas, ventanas, vistas.

90 cm

PASILLOS LIBRES

6

JUE

ORGANIZA + WoW — Los Detalles

Organiza los clósets al 50% de capacidad. Agrega flores frescas, limones en un tazón blanco, toallas blancas tipo spa y sábanas planchadas.

WoW

FACTOR SORPRESA

7

VIE

DÍA DE FOTOS — ¡Lista!

Abre todas las persianas y cortinas. Enciende todas las luces. Coloca sábanas planchadas. Esconde artículos de uso diario: cepillos, cuencos de mascotas, zapatos.

*¡Hora de
brillar!*

Lista de Preparación

Marca cada punto antes de las fotos y visitas



Sala de Estar

- ☐ Retira TODAS las fotos familiares y retratos personales
- ☐ Superficies con máximo 3 objetos decorativos
- ☐ Retira muebles de más (pasillos de 90 cm libres)
- ☐ Esconde controles, cables y electrónicos
- ☐ Acomoda y edita cojines en el sofá
- ☐ Agrega flores frescas o plantas como punto focal
- ☐ Lava ventanas por dentro y fuera — abre persianas
- ☐ Reemplaza tapetes desgastados o con muchos diseños



Cocina

- ☐ Despeja las encimeras completamente
- ☐ Quita imanes, fotos y papeles del refrigerador
- ☐ Guarda tostadora, cafetera y pequeños electrodomésticos
- ☐ Limpia a fondo el horno, microondas y lavavajillas
- ☐ Pule jaladera, llave y fregadero hasta brillar
- ☐ Esconde el escurridor, esponja y jabón
- ☐ Decora con 3 limones en un tazón blanco
- ☐ Reemplaza trapos desgastados por trapos de lino frescos



Recámara Principal

- ☐ Retira todos los objetos personales de las mesitas
- ☐ Cama con edredón blanco o neutro bien tendida
- ☐ Despeja la cómoda — máximo un espejo o charola
- ☐ Esconde cables, medicamentos y artículos de cuidado personal
- ☐ Clóset al 50% — retira ropa de temporada
- ☐ Agrega lámparas a juego en ambos lados de la cama
- ☐ Retira fotos — los compradores deben imaginarse aquí
- ☐ Abre persianas y cortinas — máxima luz natural



Baños

- ☐ Retira TODOS los productos personales de la ducha y tina
- ☐ Recalafatea tinas, duchas y lavabos si hay decoloración
- ☐ Reemplaza el asiento del inodoro si está desgastado
- ☐ Cuelga toallas blancas frescas — estilo hotel
- ☐ Despeja el lavabo — guarda todo bajo el fregadero en cajas
- ☐ Pule toda la grifería de cromo hasta brillar
- ☐ Agrega una plantita, vela o flor individual
- ☐ Cambia el rollo de papel y dóblalo en punta



Exterior y Jardín

- ☐ Lava a presión la entrada, aceras y paredes exteriores
- ☐ Corta, orilla y recorta arbustos y setos
- ☐ Planta flores de colores en macetas flanqueando la puerta
- ☐ Pinta la puerta principal de un color llamativo
- ☐ Cambia ferretería, número y buzón si están viejos
- ☐ Retoca pintura exterior en marcos y persianas
- ☐ Limpia canaletas y repara daños visibles
- ☐ Tapete de bienvenida nuevo y verifica que el foco funcione



Cochera

- ☐ Retira cajas de más a bodega o guardamuebles
- ☐ Barre el piso y trata manchas de aceite
- ☐ Organiza herramientas — bicicletas colgadas
- ☐ Estaciona el auto afuera durante fotos y visitas

DÍA DE VISITA — 30 MIN ANTES

- ☐ Enciende TODAS las luces — cada interruptor
- ☐ Abre todas las persianas — máxima luz natural
- ☐ Esconde artículos de uso diario: cepillos, cuencos, zapatos
- ☐ Temperatura a 20–21°C — cómoda, no fría

Preparación para el Día de Fotos

La diferencia entre 10 clics y 100 en Zillow empieza aquí

CONFIGURACIÓN ESENCIAL

💡 Iluminación — Lo Más Importante

- ☐ Abrir **TODAS** las persianas, cortinas y contraventanas completamente
- ☐ Encender **TODAS** las luces de la casa — incluso armarios y sótano
- ☐ Instalar focos **LED 5000K (luz de día)** — hace todo más brillante y nítido
- ☐ Programar fotos entre **9am–11am** para mejor luz natural lateral
- ☐ Reprogramar si está nublado o lluvioso — la luz es el 80% de la foto

🌿 Exterior — Primera Impresión

- ☐ Mover **TODOS** los carros a una cuadra de distancia
- ☐ Quitar mangueras, botes de basura, utensilios de jardín
- ☐ Cortar el pasto esa mañana — las huellas del cortacésped se ven bien en fotos
- ☐ Regar maceteros de entrada — las plantas brillantes se ven mejor en fotos
- ☐ Limpiar puerta principal, manija y buzón con paño húmedo
- ☐ Meter botes de basura en el garaje

LISTA POR HABITACIÓN (2 HORAS ANTES)

🏠 TODAS LAS HABITACIONES

- ☐ Limpiar y vaciar todas las superficies completamente
- ☐ Ocultar botes de basura en armarios o garaje
- ☐ Cerrar puertas de closets (a menos que el closet sea un wow)

🔍 COCINA

- ☐ 1 libro de cocina + tazón de limones + paño decorativo
- ☐ Ocultar cafetera, tostadora, y demás electrodomésticos
- ☐ Flores frescas en jarrón simple en la isla o mesa

🛏 DORMITORIO PRINCIPAL

- ☐ Cama perfectamente hecha estilo hotel — almohadas decorativas
- ☐ Mesita de noche: lámpara + libro + vaso de agua
- ☐ Quitar ropa visible y artículos personales

🚿 BAÑOS

- ☐ Toallas blancas perfectamente dobladas o enrolladas en ganchos
- ☐ Tapa del inodoro **abajo**, asiento limpio
- ☐ Cortina de ducha completamente cerrada
- ☐ Quitar artículos de aseo personal del mostrador

⚠ No Te Olvides De:

- ▶ Mascotas — sacarlas de la casa durante la sesión
- ▶ Mesa del comedor — una pieza central hermosa o frutas
- ▶ Flores frescas — al menos en cocina y sala
- ▶ Salir durante la sesión — tu presencia cambia las fotos
- ▶ Deja 30 min al fotógrafo para que explore solo

Mantenerse Lista Durante el Período Activo de Ventas

Los sistemas que hacen que vivir en una casa de lista sea sostenible

EL PROTOCOLO PRINCIPAL

El Reinicio de 15 Minutos

⚡ POR VISITA

MIN 1-5 · COCINA Y ÁREAS COMUNES

- ☐ Limpiar y vaciar **todas** las encimeras de cocina
- ☐ Lavar y guardar platos, secar el fregadero
- ☐ Vaciar botes de basura, limpiar manchas de encimeras
- ☐ Acomodar cojines del sofá, doblar mantas

MIN 5-10 · DORMITORIOS Y BAÑOS

- ☐ Hacer camas (dominar el arte de la cama rápida)
- ☐ Colgar y organizar toallas de baño
- ☐ Limpiar mostradores de baño, ocultar artículos personales
- ☐ Bajar tapa del inodoro, cerrar cortina de ducha

MIN 10-15 · BARRIDO DE SALIDA

- ☐ Encender **todas** las luces de la casa
- ☐ Abrir todas las persianas — ¡la luz importa!
- ☐ Mascotas al coche o a casa del vecino
- ☐ Última revisión del exterior — quitar basura visible

HÁBITOS DIARIOS

Rutina de Mantenimiento

-  **Mañana** Hacer camas inmediatamente · Abrir todas las persianas · Limpiar encimeras después del desayuno · Sacar basura si está llena
-  **Noche** Lavar todos los platos antes de dormir · Barrer o aspirar suelos con tráfico · Reponer toallas del baño
-  **Semanal** Flores frescas los lunes · Limpieza profunda rápida el viernes (para mostrar el fin de semana)

💡 El Cambio de Mentalidad

Empieza a pensar en tu casa como un **producto de venta**, no como tu hogar. No es personal — es estratégico. Cuanto más ordenada y neutral esté, más fácil es para los compradores visualizarse viviendo ahí. Tú ya estás mentalmente en tu próximo hogar — ayuda a los compradores a ver el suyo en este.

👉 El Sistema de "Caja de Traslado"

Mantén una cesta grande en el maletero de tu coche. Cuando llega una solicitud de visita con poco tiempo, barre todos los artículos del día a día (correo, llaves, libros escolares, juguetes) en la cesta y llévala al coche. Los compradores nunca lo sabrán, y tú estarás lista en 10 minutos.

🌸 La Regla de las Flores Frescas

Gasta **\$10-\$15 por semana en flores frescas** de la tienda de comestibles. Ponlas en la cocina y la sala. Las flores frescas hacen que la casa parezca *cuidada y viva* — no un espacio vacío en venta. Los compradores lo recuerdan subconscientemente. Es la mejor inversión de \$10 que harás durante el proceso.

El Plan de Mejoras de \$500

Las mejoras con el mejor retorno de inversión — probado por datos

¿Cuánto deberías gastar para preparar tu casa? Investigaciones demuestran que los vendedores que invierten un **0.5–1% del precio de venta** en preparación recuperan entre **2–5 veces** esa cantidad en el precio de venta. Con un presupuesto de \$500, aquí te mostramos exactamente en qué enfocarte.

\$500

INVERSIÓN SUGERIDA

\$1,000–2,500

RETORNO PROMEDIO

Baños

CATEGORÍA

Recalafatear tinas y duchas	\$15 Alto ROI
Asiento de inodoro nuevo	\$30 Alto ROI
Set de toallas blancas (2 baños)	\$45

Cocina

CATEGORÍA

Jaladera nueva (todo el gabinete)	\$60 Alto ROI
Pintar gabinetes (si muy desgastados)	\$80
Decoración (limones, plantas pequeñas)	\$25

Sala / Comedor

CATEGORÍA

Cojines y manta decorativa nuevos	\$60
Flores frescas o planta de temporada	\$30 Alto ROI
Pintura de retoque interior	\$40

Exterior y Entrada

CATEGORÍA

Pintar la puerta principal	\$30 Alto ROI
Flores/plantas en macetas (entrada)	\$50 Alto ROI
Tapete nuevo + ferretería de puerta	\$35

INVERSIÓN TOTAL ESTIMADA

Precio promedio de lista de \$250,000

~\$500

LO QUE GASTAS

\$15,000–25,000

LO QUE RECUPERAS

SOBRE LA AUTORA

Maria Martinez

por Mari Vende Casas



AGENTE LICENCIADA

ESPECIALISTA EN FACEBOOK ADS

ELGIN, IL

"He recorrido cientos de casas y he visto a vendedores dejar miles de dólares sobre la mesa — no porque su hogar no fuera hermoso, sino porque nadie les dio un sistema."

Maria Martinez es agente de bienes raíces licenciada, especializada en ayudar a compradores y vendedores en el área de Elgin, Illinois. Con experiencia en marketing tecnológico, automatización con GoHighLevel y publicidad en Facebook, Maria aporta un enfoque moderno a cada transacción — enfocado en obtener el mejor resultado posible con el menor estrés.

Esta guía es el resultado de todo lo que ha aprendido observando cómo los vendedores preparan sus casas — lo que funciona, lo que no, y exactamente qué transforma un hogar vivido en el sueño de un comprador en solo 7 días.

Contáctame

✉ martinezrealtor1@gmail.com

📍 Elgin, IL y Área de los Alrededores



CERTIFICADA POR
GoHighLevel
Admin de CRM y Automatización

Mi Promesa Para Ti

Sigue este sistema al pie de la letra y tu casa se verá mejor que el 90% de la competencia. No es un eslogan — es lo que los datos dicen sobre las casas preparadas, organizadas y listas para la fotografía.

¡Lo Tienes! — Ahora Ve Por Esa Venta

Tus próximos pasos para una venta más rápida y una oferta más alta



**Los vendedores que obtienen más no gastan más —
se preparan con más inteligencia.**

— Maria Martinez, Agente de Bienes Raíces y Experta en Home Staging

TU PLAN DE ACCIÓN

Qué Hacer Ahora Mismo

- 1 Imprime Esta Guía**
Mantenla en la cocina como tu guía diaria. Tacha cada tarea — el acto físico de marcar construye impulso.
- 2 Elige Tu Fecha de Inicio**
Cuenta 7 días hacia atrás desde cuando están programadas las fotos. Bloquea el Día 1 en tu calendario ahora mismo.
- 3 Consigue los Suministros**
Un viaje a Target o Home Depot. Apunta al presupuesto de \$75–\$150. Las herramientas correctas hacen cada tarea 3× más rápida.
- 4 Programa un Recorrido con Maria**
Llama el Día 4 o 5. Un recorrido de 30 min detecta lo que ya no puedes ver. Ojos frescos = ofertas más altas.
- 5 Confía en el Sistema**
Los vendedores que completan los 7 días venden en promedio \$15,000+ más. Cada pequeño paso suma. Ya estás adelante.



Maria Martinez

Agente de Bienes Raíces Licenciada
Experta en Staging · Illinois y áreas circundantes

TELÉFONO / TEXTO
(555) 000-0000

INSTAGRAM
@MariaMartinezHomes

EMAIL
martinezrealtor1@gmail.com

SITIO WEB
MariaMartinezHomes.com

Reserva una Llamada Gratuita de Estrategia
30 minutos · Sin presión · Solo un plan que da resultados

BONO GRATIS

Lo Que Incluye Listar con Maria

- ✓ Recorrido personal de staging
- ✓ Tour virtual 3D Matterport
- ✓ Marketing en redes sociales
- ✓ Apoyo en negociación y contrato
- ✓ Fotografía profesional
- ✓ MLS + Zillow + Realtor.com
- ✓ Coordinación de open houses
- ✓ Coordinación del cierre



¿LISTA PARA VENDER?

Vamos a VENDER tu Casa.

*Ya hiciste el trabajo. Ahora pongámosla frente a los
compradores correctos — con la estrategia de
marketing que se merece.*

6–10%

MÁS AL VENDER

73%

MÁS RÁPIDO

Facebook

MARKETING EN REDES

Maria Martinez

Agente de Bienes Raíces · Elgin, IL

✉ martinezrealtor1@gmail.com

📍 Elgin, IL y Comunidades Vecinas