

# Expansión Casas y estilo de vida

Suplemento semanal/Nº 63

9 de enero de 2015

→ BANCA



Viviendas en los municipios que rodean a Madrid

→ ANÁLISIS

El 'skyline' mundial a través de 15 construcciones



La presentación de un salón vacío varía enormemente cuando se introducen elementos decorativos actuales que permiten al comprador valorar las verdaderas posibilidades que ofrece el inmueble en venta. Esta propuesta es de Home Stage Decor.

**HACER ATRACTIVA LA VIVIENDA PERMITE MEJORES PRECIOS Y UNA VENTA MÁS RÁPIDA**

## Aprenda a vender su casa



Se conoce como 'home staging' y consiste en adecuar y vestir la vivienda o local para su venta o alquiler

L. Junco, Madrid  
Cuando uno se decide a vender su casa, normalmente apuesta por col-

gar imágenes de la vivienda en uno de los numerosos portales de venta de pisos existentes. Ahora bien, hay que tener en cuenta que la decisión de compra se realiza en los primeros noventa segundos, por lo que la presentación que se haga de la vivienda o local a vender o alquilar no se debe dejar al azar sino que, si se trabaja, garantiza mejores resultados.

Para ello existen profesionales, los conocidos como *home stagers*. El *home staging* (poner la casa en escena)

**El 'home staging' está enfocado a mejorar la primera impresión de la vivienda**

**Este servicio permite recortar el tiempo que permanece a la venta en hasta 100 días**

es un servicio enfocado a mejorar la primera impresión de una propiedad para encontrar un comprador más rápidamente, mediante una correcta presentación que emplea métodos coordinados de conocimiento de *real state*, renovación de hogares y diseño para hacerlo atractivo al comprador, pues permite mostrar todas las posibilidades de la propiedad.

Se trata de una práctica muy asentada en EEUU y en algunos países europeos, como Inglaterra, Holan-

da, Alemania o Francia, y que desde hace unos años ha entrado en España. Según diferentes asociaciones especializadas en este servicio, esta técnica permite una rápida diferenciación del resto de ofertas, una reducción del tiempo que permanece en venta la vivienda de hasta 100 días y recorta las opciones de negociación con el posible comprador del 9% hasta el 3%.

Pasa a la página 2 >