

FRANQUICIAS.ES

MARKETING ONLINE

Franquicias Premium

Eroski/city Franquicias



La Franquicia más fiable del sector.
Elegir Eroski es elegir
COOPERACIÓN para un objetivo
COMÚN Inversión: 600 € m2

Ver más información



Me gusta 3006

Buscar todo

Buscar

franquicias.es / El portal de franquicias en España

Home Staging, la técnica para hacer una vivienda mucho más vendible

Autor: ALLEGRA COMUNICACIÓN - 2019-12-18



En opinión de Alfa Inmobiliaria, con más de 225 agencias inmobiliarias operativas

- **Algunas mejoras económicas, pero estratégicas, son capaces de reducir el tiempo de venta de una vivienda a la mitad**

"Durante el primer minuto de una visita, el comprador ya sabe si está interesado en esa vivienda o no" afirma **Jesús Duque**, vicepresidente de la red Alfa Inmobiliaria con más de 25 años de experiencia. Al igual que ocurre entre las personas, la primera impresión cuenta, y mucho.

Con este objetivo, hace unos años llegó a nuestro país, procedente de los Estados Unidos, el Home Staging, una técnica que promete provocar flechazos para agilizar la venta de una vivienda. "Los resultados son evidentes, añade Duque. Estas mejoras, si son estratégicas y aunque sean económicas, pueden reducir el tiempo necesario para cerrar una operación inmobiliaria a la mitad o más".

Quien así se expresa es, desde hace más de 20 años, el impulsor de Alfa Inmobiliaria, red que en estos momentos cuenta con más de 110 agencias franquiciadas en España y 93 oficinas más a nivel internacional - México (92), Francia (1).

En qué consiste el home staging:

Empecemos por el principio. ¿En qué consiste esta técnica? Básicamente en resaltar los puntos fuertes de una vivienda y solucionar, o llevar a un segundo plano, sus debilidades. "Una vivienda sin muebles, siempre parece más pequeña que una amueblada. Este simple hecho puede ayudarnos a entender la importancia de valorar cuándo es necesario contar con la ayuda de un profesional" añade Duque.

Otro aspecto fundamental es lograr que la casa guste al mayor número posible de personas. Esa es la gran diferencia entre la decoración y el home staging. Mientras que al decorar buscamos vestir la casa de acuerdo a nuestros gustos, el objetivo del home staging es convertir la vivienda en un espacio ideal, impersonal y acogedor por la que la mayoría de los potenciales compradores se sientan atraídos. Y todo ello en el menor tiempo posible, y al mejor precio. Las fotografías familiares, los colores potentes y los muebles grandes o con mucha personalidad son los grandes enemigos para la venta de una vivienda.

Claves de una intervención eficaz:

A la hora de abordar una reforma exprés de la vivienda, estos son los principales trucos:

- **Habitaciones y salón.** "Imaginemos que visitamos una vivienda adornada con elementos del equipo de fútbol contrario al nuestro. Inconscientemente habremos generado una sensación de adversidad difícil de contrarrestar. Y lo mismo ocurre con cualquier otro elemento", ironiza Duque. Por este motivo, los muebles pequeños pero bien escogidos, son los más adecuados para mostrar al comprador el espacio disponible, sin desconcentrar al visitante. En el caso de las viviendas que se encuentran vacías, es posible adornarlas con mobiliario de cartón, muy económico, que nos ayudará a ejercer este papel provisional.
- **Cocina y Baño:** son las zonas que atraen más la atención. Si no puedes permitirte una reforma, al menos que estas zonas estén perfectamente limpias, aireadas y con todos los productos de higiene personal recogidos y fuera de la vista.

- **Despersonaliza los espacios:** el objetivo es que el potencial comprador pueda imaginarse, fácilmente, viviendo allí. Y para ello, la clave es elegir una decoración que le pueda gustar a todo tipo de clientes. Lo mejor es utilizar muebles de líneas rectas, no saturar el ambiente, y apostar por tonos neutros que aprovechen la luz.
- **Organizar el espacio y armonizar.** Si la vivienda tiene dos dormitorios, se puede acondicionar uno de ellos como cuarto de niños. (Pero sin abusar de los elementos infantiles o de las tonalidades de moda, para que los futuros propietarios o inquilinos puedan imaginar esa estancia con un uso diferente).
- **Presta especial atención a la iluminación.** Una vivienda oscura o mal iluminada parecerá más pequeña, más vieja y peor mantenida. Esta es quizá la cuestión más sencilla de realizar, "y a la que con frecuencia menos caso le prestamos", afirma Duque.

En definitiva, decidir comprar una vivienda es un proceso racional, pero elegir la vivienda que se compra es emocional. "En este terreno tendríamos mucho que aprender de las promotoras o incluso del sector de los hoteles" afirma el directivo de **Alfa Inmobiliaria**. La buena noticia es existen técnicas para lograr el efecto deseado con un coste que tanto en el caso de la venta como del alquiler harán más rentable nuestra elección, afirma este experto.

Acerca de Alfa Inmobiliaria:

Los orígenes de Alfa Inmobiliaria se sitúan a principios de los 90, cuando un grupo de profesionales del sector inmobiliario se unió para desarrollar sistemas de trabajo conjunto de una red inmobiliaria, y así crearon sistemas de venta, captación, retribución para los comerciales, etc. Fruto de esta experiencia acumulada, se crea en 1.996 Alfa Inmobiliaria, con el objetivo de crear una red inmobiliaria nacional. Un año después Alfa Inmobiliaria contaba con 100 agencias.

Actualmente, Alfa Inmobiliaria opera a través de más de 110 agencias franquiciadas en España, y 93 oficinas más a nivel internacional - México (92), Francia (1), cuenta con más de 20 años en el sector y está estructurada como una corporación de Servicios Inmobiliarios Integrales que ofrece a sus clientes una total garantía en las transacciones.

Franquicias de Servicios Inmobiliarios

Para ver más informaciones sobre esta enseña, visite: [Alfa Inmobiliaria](#)

[Ver más notas de prensa](#)



Contacto directo con Alfa Inmobiliaria Franquicias

Nombre:*

Apellidos:*

Correo Electrónico:*

Teléfono:*

Disponibilidad de local:

Metros de local:

Localidad de apertura:

Provincia de apertura:

Capital:

Modelo de Gestión:

Inicio de la actividad:

Comentarios y preguntas:

Newsletter: