

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 >

ESTE SERVICIO ARRAIGADO EN EEUU SE ASIENTA EN ESPAÑA

‘Home staging’

o preparar la vivienda para venderla mejor



La decisión de compra se hace en los primeros 90 segundos. Adecuar la casa para su venta permite atraer al comprador, además de una mejor negociación

< Viene de la página 1

El *home staging* implica pequeños cambios de mobiliario, de organización del espacio, decoración y presentación de la vivienda y es válido para cualquier presupuesto. La principal ventaja de emplear esta técnica o servicio radica en que la decisión de compra se hace en los primeros 90 segundos, por lo que la primera impresión de la vivienda será determinante para el comprador.

Según la Asociación de Home Staging de España (AHSE), creada en 2013 y que cuenta con cerca de una veintena de socios, “la compra (o alquiler) de una casa es un proceso en parte racional y en parte emocional. Una vez que el comprador haya seleccionado el barrio, el tipo de casa, el precio y otros factores racionales, empieza la búsqueda por internet. En este momento, el comprador elige en base a las fotos de los vendedores. Si la casa en venta no tuviera fotos o las fotos fueran malas, la casa estará directamente descartada. En cambio, buenas fotos atraerán a las visitas”, señala Barbara Dircksens, presidenta de la AHSE y fundadora de Lumina Home Stage.

Esta adecuación permite “diferenciar el producto de la competencia, incluida obra nueva, se venden más rápido que otras que no lo han

ANTES Y DESPUÉS EN EL SALÓN



Imagen de un salón una vez se han incluido elementos decorativos modernos, en un piso de Madrid, realizado por Lumina.



hecho, permite aumentar el número de ofertas y también ser percibidas como casas bien mantenidas”.

Según la asociación de *home stagers* americana (RESA), está demostrado que los inmuebles que se han

sometido a esta técnica permanecen en el mercado un 72% menos de tiempo que los que no han sido puestos a punto. Se estima que, de media, en EEUU –según RESA–, las casas que no han sufrido un lavado de cara

La tasa de negociación después del lavado de imagen se reduce de un 9% a un 3%

Un servicio de marketing inmobiliario profesional acelera el proceso de venta

permanecen 143 días en venta, frente a 40 días si pasa por allí un *home stager*. Además, estas viviendas recibieron su primera visita en 23 días.

En Francia, según un estudio realizado por AVEO (red de agencias de

home staging), las casas sometidas a un proceso de este tipo se venden casi cuatro veces más rápido y a mejor precio (porque el comprador tiene menos margen de negociar si la casa está impecable). Así, una vivienda que ha sido *puesta en escena* permanece una media de 35 días en venta, frente 130 días del resto. Además, la tasa de negociación es de un 3% frente a casi un 9% cuando no se ha modificado la presentación.

“Es una estrategia alternativa a bajar el precio de una casa en venta. Cuando uno tiene su casa mejor presentada que los demás, tendrá más posibilidad de venderla más rápido y, como consecuencia, bajará menos el precio. Abaratar el precio de una vivienda significa por lo menos una reducción de entre 10.000 o 15.000 euros, o incluso más. En comparación, un servicio de *home staging* resulta una buena inversión para acelerar el proceso de venta. Incluso arreglar las pequeñas imperfecciones sale más barato que negociar el precio”, explican desde Lumina.

Profesionales

Según Patricio Palomar, directivo de CBRE, “en un entorno tan competitivo como el actual, donde encontramos situaciones de profunda sobreoferta de producto en algunas zonas, contar con servicios de marketing inmobiliario profesionalizado es crítico para acelerar el proceso de venta. Para algunos casos concretos, como la venta de un piso en una promoción de obra nueva con muchas unidades exactamente iguales, si el bróker puede apoyarse en el trabajo de un buen *home stager* será sin duda diferenciador”. En la consultora cuentan con un despacho de arquitectos que realiza estas actuaciones y trabajan coordinados con los equipos comerciales para minimizar los periodos de venta.

Pequeños cambios que le harán más fuerte en la negociación



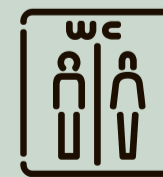
••• **Reparaciones comunes.** Si bien lo más eficaz es acudir a profesionales, puede realizar cambios sencillos usted mismo, como quitar o limpiar alfombras o moquetas y arreglar las luces e interruptores, zócalos, pestillos, grietas, puertas, ventanas y cerramientos.



••• **Puerta.** Pintar la puerta del mismo color que la casa o la fachada pierde apariencia. Se recomiendan pomos y manillas de cortes simples y sencillos en casas modernas. En casas tradicionales, se puede optar por piezas únicas que decoren la entrada.



••• **Cocina.** Los acabados en níquel o acero son los que más gustan, siempre acordes con la decoración. Se recomienda actualizar la nevera, el horno, la cocina y el lavaplatos. Entre los colores, el blanco, la madera clara y oscura, y el gris. La encimera, de granito.



••• **Baños.** Deben lucir imaculados, actualizar los apliques y comprobar que todas las puertas de los armarios cierran con suavidad. También se deben cambiar los grifos o las cabezas de las duchas y comprobar que las cisternas funcionan correctamente.

UN NUEVO DORMITORIO



Nice Home Barcelona

Los dormitorios, al igual que los salones, deben despersonalizarse pero mostrarse acogedores.

NUEVOS AIRES EN EL EXTERIOR



Nice Home Barcelona

Proyecto de una terraza de Nice Home Barcelona, en la que conviene retirar todas las plantas muertas y sustituirlas por otras de temporada.

La mayoría de las empresas dedicadas al *home staging* están hoy ubicadas en las zonas de costa, Barcelona y Madrid. Ahora bien, según Dirksens, el número total de compa-

ñías de este sector en Madrid casi se ha triplicado y se encuentran ya numerosas firmas especializadas en la capital, seguida por Cataluña, Valencia y, en cuarto lugar, el País Vasco.

También las Islas Baleares cuentan con este tipo de servicios, empleados sobre todo por extranjeros.

Según explican desde la asociación, la zona en la que se ha ejercido

hasta ahora esta profesión con más fuerza es Cataluña por la influencia de Francia. No obstante, el crecimiento de Madrid está siendo muy fuerte. "El avance del sector no nos

El precio no supera el 1% de la venta o una mensualidad del alquiler

extraña. Primero, viendo las cifras de éxito, está claro que la técnica de *home staging* funciona. Segundo, el mercado inmobiliario está muy parado en España, por lo cual es más importante que nunca diferenciarse y aportar valor añadido".

Sin embargo, a pesar de su éxito, "todavía no es un servicio conocido en España", añaden desde Nice Home Barcelona. "Los clientes recurren a este servicio como última alternativa para vender su casa, cuando lleva ya mucho en venta, y eso es un tiempo perdido", dicen desde la firma que ofrece este servicio tanto a profesionales como a agencias inmobiliarias. Hoy por hoy, en España no existe ninguna formación oficial para ser *home stager*, a pesar de que los expertos ven mucha demanda. En todo caso, suelen ser profesionales del mundo de la decoración.

Coste

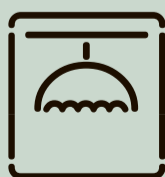
El precio que cobran estos profesionales varía y puede ser una comisión de la venta, que no suele llegar a 1% del precio final, o una mensualidad en el caso de que se trate de alquiler. La otra opción es un presupuesto cerrado desde el inicio con el cliente, como dicen en Nice Home Barcelona. El precio, sin duda, variará según si la casa está más o menos amueblada, el tamaño o si hace falta pintar.

Así, los proyectos pueden oscilar desde los 350 euros si solo requiere decoración, o entre 1.200 y 4.000 euros, si requiere de otros extras. Además, hay que tener en cuenta que este gasto, según la asociación americana, permite vender la casa con mayor rapidez (hasta tres meses), lo que se traduce en un ahorro del pago de la hipoteca de ese periodo.

Normalmente, las estancias más difíciles de preparar para que luzcan de forma vistosa son los baños y las cocinas. Para la adecuación del resto de estancias, la mayoría de las firmas especializadas en *home staging* recurren al alquiler de muebles de empresas que se dedican a ello, pero también cuentan con un *stock* de mobiliario adaptable a casi todos los hogares. Otra opción más económica es la de recurrir a muebles de cartón, que aparentemente en fotografía ofrecen el mismo resultado.



••• **Exterior.** Se recomienda quitar las plantas muertas y cambiarlas por otras de temporada, poner tierra nueva, asegurarse que los arbustos o árboles no rozan a la gente cuando pasan, así como que los aspersores y las luces de la terraza funcionan.



••• **Mobiliario.** Los expertos pueden comprar nuevos muebles que se quedan a disposición del cliente o decorar las estancias con muebles de cartón que permiten ajustar el presupuesto al máximo y que estéticamente en la web tienen el mismo efecto visual.



••• **Pintura.** Pintar todas las estancias se convierte en algo fundamental. Se recomienda emplear tonos neutros en las paredes y utilizar notas de color en el mobiliario o elementos de decoración para hacer a las habitaciones lucir más alegres.



••• **Salón y dormitorios.** Lo más habitual es despersonalizarlos, quitando toda la ropa, revistas, apagando los ordenadores y con todos los mandos a distancia recogidos. Mostrar todas las habitaciones siempre con las luces encendidas.