

PROYECTO "EIXAMPLE I"

VENDIDO EN 1 MES
Revalorización +15%

Esta vivienda heredada de Girona es un claro ejemplo de como se debería presentar un piso de herencia en venta, si lo que queremos es que se venda rápido y al mejor precio. Los propietarios y la inmobiliaria tenían claro que le convenía un "lavado de cara" para hacerlo atractivo y conseguir una comercialización de éxito.

Con las fotos del antes, el precio de salida al mercado habría sido bastante inferior, hubiera recibido pocas visitas, el anuncio se habría quemado y se hubiera tenido que bajar el precio. Estaba muy lleno, con mobiliario anticuado, faltaba luz y cuando mirabas las fotos no transmitía ninguna emoción positiva...

Con las fotos del después, en cambio, se le ha dado vida real y ya no parece el mismo piso. La vivienda sigue necesitando una reforma pero ahora, apetece visitarla, los posibles compradores se imaginan viviendo en ella y se venderá rápido y se obtendrá una mayor rentabilidad.

¿Qué hicimos?

- Pintar de blanco y vaciarlo
- Cambiar toda la iluminación
- Escogimos una paleta de colores armónica para toda la casa y dimos un toque con el color negro para darle ese punto de modernidad, y así disimulábamos un poco los acabados de origen
- Amueblamos con mobiliario real y efímero
- Le dimos vida real con plantas
- Utilizamos muchos textiles (cojines, plaid, cortinas, alfombras...) para hacerlo más acogedor
- Creamos experiencias a través de los detalles (marketing emocional)
- Realizamos fotografías profesionales, tanto de distribución como de detalle













EXCLUSIVA
Home Staging















EXCLUSIVA
Home Staging







EXCLUSIVA
Home Staging





EXCLUSIVA
Home Staging