

PROYECTO “EIXAMPLE II”

VENDIDO EN 3 SEMANAS
Revalorización +15%

Este piso de herencia de Girona es un claro ejemplo de cómo se debería comercializar una vivienda heredada, si lo que queremos es vender rápido y al mejor precio. Los propietarios tenían claro que había que hacerle 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 hubiera quemado y se hubiera tenido que bajar el precio. El mobiliario se veía anticuado, faltaba luz y las fotografías no transmitían 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 pequeña reforma pero ahora, apetece visitarla, los posibles compradores se imaginan viviendo en ella, se venderá rápido y se sacará una mayor rentabilidad.

¿Qué hicimos?

- Pintamos de blanco y vaciamos
- Cambiamos toda la iluminación
- Elegimos una paleta de colores armónica para toda la vivienda
- Amueblamos con mobiliario efímero y mobiliario real
- 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





EXCLUSIVA
Home Staging









EXCLUSIVA
Home Staging







EXCLUSIVA
Home Staging



EXCLUSIVA
Home Staging





EXCLUSIVA
Home Staging

