

# 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





**EXCLUSIVA**  
Home Staging

