

PROYECTO “RETRO”

VENDIDO EN 3 DÍAS
Revalorización +15%

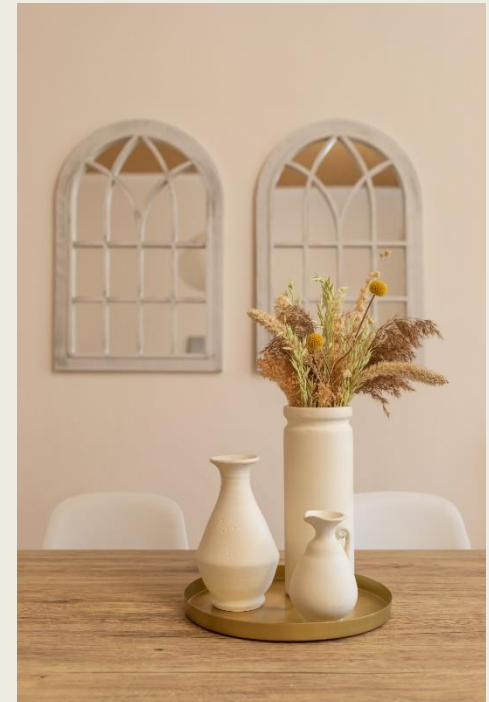
Este piso de herencia de Girona es un claro ejemplo de cómo se debería presentar la venta de una vivienda heredada, si lo que queremos es vender rápido y al mejor precio. Los propietarios y la inmobiliaria tenían claro que había que hacerle un "lavado de cara" para hacerla atractiva y conseguir una comercialización 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. Estaba muy llena, con mobiliario anticuado, faltaba luz y cuando mirabas las fotos no te creaba ninguna emoción positiva...

Con las fotos del después, en cambio, se le ha dado vida real y ya no parece el mismo piso. El piso sigue necesitando una pequeña reforma pero ahora, apetece visitarlo, los posibles compradores se imaginarán viviendo allí, se venderá rápido y se sacará una mayor rentabilidad.

¿Qué hicimos?

- Pintamos de blanco y vaciamos
- Cambiamos toda la iluminación
- Escogimos una paleta de colores armónica para toda la casa , a consonancia con el suelo
- Amueblamos con mobiliario efímero y mobiliario real
- Le dimos vida real con plantas
- Utilizamos muchos textiles (cojines, plaids, 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



