GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Nuevo marketing inmobiliario

Actualidad Empresarial | 19/05/2022 | 00:00

Una de las formas más convenientes de vender o alquilar una casa rápidamente y al mejor precio es el home staging o puesta en escena.

Esta estrategia se basa en preparar, despersonalizar, decorar y hacer arreglos dentro del hogar, de tal manera que los compradores o clientes reciban la mejor impresión de la propiedad. De esta manera, pueden apreciar el verdadero potencial que ofrece, sin requerir a una renovación completa.

Las viviendas que entienden y aplican el home staging suelen adquirir una revalorización inmediata. Por esto, profesionales como CDKASA se encargan de ofrecer dicho servicio para todo tipo de edificación.

¿Por qué es importante el home staging?

Una imagen vale más que mil palabras, por eso, el home staging ayuda a los compradores o inquilinos potenciales a visualizar el espacio y cómo podrían usar cada una de las habitaciones. Esta posibilidad aumenta el interés por la casa o piso. Además, al exponer una vivienda de forma profesional e impecable genera una mayor confianza al usuario.

De igual forma, un estudio de la Asociación de Home Staging de España (AHSE) llevado a cabo en el 2019 concluyó que poner en escena una casa subía la posibilidad de vender o alquilar la propiedad entre 7 a 12 veces más rápido, así como puede subir el precio hasta en un 25 %.

Por otra parte, también se trata de una estrategia inteligente para la venta online de propiedades, ya que brinda mayor calidad en las fotos. Esto es importante, sobre todo porque en los últimos años las redes han ocasionado que las personas sean más visuales. En la actualidad, antes de tomar una decisión de comprar o alquilar, se consultan las propiedades disponibles en las diferentes plataformas disponibles en la red, con un aumento exponencial de la competencia están a un clic de poder destacar, pudiendo así vender o alquilar antes y a mejor precio. De ahí nace el home staging.

El home staging en simples pasos

Para la puesta en escena es importante comenzar por despersonalizar el espacio, eliminando fotos familiares y otros artículos personales que impidan que los compradores sientan el espacio

como propio. Posteriormente, se hace una limpieza a profundidad y se resuelven los detalles visuales que tenga el recinto. El siguiente paso es la decoración, la cual puede variar según el espacio y el tipo de propiedad. Una vez el hogar está listo, es ofertado y comienza a recibir visitantes tanto virtuales como presenciales.

Un servicio de home staging tiene una relación de beneficio y coste que resulta positiva para el vendedor o quien alquila la propiedad. Con un buen equipo como CDKASA, la decoración necesitará un presupuesto muy bajo en comparación a la revalorización que tendrá la vivienda.

La empresa mencionada brinda tres paquetes de consultoría. En el primero, solo suministran consejos y asesoramiento para que el cliente haga todos los cambios. En el segundo, los profesionales resaltan las cualidades de la edificación, donde el equipo organiza, trae accesorios y de ser necesario, pinta y realiza reparaciones, finalizando con una sesión fotográfica. La última alternativa incluye todos los beneficios del paquete anterior, pero el tratamiento es de manera online, dando un mayor servicio geográfico.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/174881-nuevo-marketing-inmobiliario.htm