

El Home Staging en 7 claves: vender una vivienda más rápido y a mejor precio

Reparar los desperfectos, dotar el espacio de iluminación adecuada o destacar sus puntos fuertes son algunos de los factores a tener en cuenta. "Toda acción que ayude a vender rápido y a buen precio un piso debería ser considerada por los propietarios", asegura Ana Villanueva, CEO de Tiko

Cuando un propietario decide colocar el cartel de "Se vende", su objetivo principal es vender la vivienda lo más rápido posible. El estado del edificio, la oferta y demanda de la zona o la ubicación del inmueble son algunos de los factores que pueden facilitar el proceso. Sin embargo, no son los únicos. Existen técnicas y acciones que pueden ayudar a los vendedores en el proceso de venta y entre ellas destaca el home staging.

Pero ¿en qué consiste exactamente? Se trata de una técnica procedente de Estados Unidos cuyo fin es hacer la vivienda más atractiva, ya que para los futuros compradores la primera impresión del inmueble es decisiva a la hora de tomar una decisión.

Por ello, los expertos de Tiko, la compañía Proptech que permite vender piso rápido en apenas una semana, desvelan las 7 claves del home staging que permitirán a los propietarios vender antes y a mejor precio una vivienda:

1. Reparar los desperfectos. La idea es arreglar aquello que esté en mal estado como un grifo que gotea, una ventana que no cierra bien, una puerta con arañazos, un enchufe que no funciona o simplemente una buena mano de pintura en las paredes. Todas esas acciones ayudarán a mejorar la impresión que los posibles compradores se lleven de la casa.
2. Mantener la vivienda limpia y ordenada. Al entrar en una vivienda y encontrarla descuidada, puede dar la sensación de estar ante una casa más vieja y pequeña de lo que realmente es. Una buena organización de las cosas y mantener cierto nivel de limpieza hará que el inmueble resulte más atractivo al futuro comprador.
3. Dotar el espacio de iluminación. Tanto la luz natural como la artificial pueden afectar al estado de ánimo de las personas. Por ello, es importante no sobrecargar los espacios para no restar luminosidad a las estancias y que los posibles compradores visiten la vivienda en las horas del día en las que más luz natural tenga la vivienda.
4. Destacar los puntos fuertes de la vivienda. Hacer una valoración general resaltando aquellos elementos que pueden ser de interés para el posible inquilino, como los metros cuadrados, el número de habitaciones o baños, si dispone de terraza o garaje, la orientación de la vivienda, etc. ¿Objetivo?

Diferenciar la vivienda de la competencia.

5. Selección de colores e inmobiliario. Apostar por colores neutros, ocres, beige y grises en las paredes y por muebles de madera a la hora de decorar el inmueble ayudará a aumentar el nivel de confort de la vivienda y el interés del futuro comprador.

6. Deshacerse de los objetos personales. Es importante eliminar todos aquellos elementos que puedan identificarse con el vendedor y despersonalizar la propiedad. La idea es apostar por una decoración neutra, es decir, con la que puedas convencer al mayor número de clientes que vayan a visitar la vivienda.

7. Los pequeños detalles marcan la diferencia. Una buena elección de accesorios de decoración, ropa de cama y plantas convertirán cada estancia en un ambiente acogedor y original. Es muy importante que los posibles compradores perciban una sensación de bienestar.

Los expertos de Tiko insisten en la importancia del home staging como un factor clave para la venta de una vivienda. En palabras de Ana Villanueva, CEO de Tiko, 'nosotros compramos los pisos en solo una semana, pero toda acción que ayude a agilizar el proceso de venta entre particulares, haciéndolo además a buen precio debería ser considerada por los propietarios'.

Datos de contacto:

Autor

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Inmobiliaria](#) [Finanzas](#) [Madrid](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>