

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO DE HOME STAGING

TIPO DE PROYECTO

PISO PILOTO



PREPARADO Y PRESENTADO POR
CANELA ESTUDIO HOME STAGING

DESCRIPCIÓN DE LA VIVIENDA



Ático de 190 m2

Vivienda distribuida en recibidor, gran salón, cocina, 2 baños y 4 habitaciones (uno en suite) Además el piso contaba con 2 grandes terrazas, una de ellas con salida desde salón y la otra desde la cocina

Se trataba de una vivienda de nueva promoción pero que después de 2 años de haberse comercializado toda la promoción de viviendas y de ya estar habitadas la mayoría de ellas, a la promotora seguía sin conseguir la venta de 2 áticos de similares características sin vender (en escaleras diferentes).

La promotora decidió hacer un piso piloto con Home Staging en uno de ellos para ayudar a la venta de ambos áticos.

RESULTADOS OBTENIDOS

Esos áticos pertenecían a la promoción de nuevas viviendas en una zona nueva de una población cercana a Barcelona. Salían a la venta por un precio de 480.000€, precio que por las características de la vivienda, era un precio correcto.

El problema principal con el que se encontraba la venta es que la vivienda se tenía que comprar obligatoriamente con dos plazas de parking que no estaban incluidas en el precio y que hacían que el precio final se disparara.

La vivienda estaba ya quemada después de 2 años de estar a la venta y en los últimos meses no habían habido prácticamente solicitudes de visita.

Después de realizar el Home Staging y publicar el reportaje en portales inmobiliarios, inmediatamente la vivienda generó interés y se incrementaron las solicitudes de visita de la vivienda.

Seguía existiendo el handicap de la obligatoriedad de comprar la vivienda con las dos plazas de parking, por lo que la venta no fue inmediata, pero en un plazo de 6 meses de la intervención, se consiguieron vender con las condiciones de la promotora y al precio de salida marcado.

RESUMEN EN CIFRAS:

PRESUPUESTO DE HOME STAGING: 3.800€
PRECIO DE SALIDA: 480.000 €
PRECIO FINAL DE VENTA: 480.000 €
TIEMPO DE VENTA DESDE INTERVENCIÓN: 6 MESES*

*

PARA CONSEGUIR LA VENTA DE DOS VIVIENDAS QUE ESTABAN EN EL MERCADO DESDE HACÍA DOS AÑOS Y QUE HABÍAN PERDIDO INTERÉS PARA LOS POSIBLES COMPRADORES

