

**'HOME STAGING'** TÉCNICAS PARA VENDER ANTES UNA CASA SIN REBAJAR EL PRECIO

# Ganar en atractivo

## para seducir al futuro propietario



Casas despersonalizadas, sin fotos, con paredes blancas, muebles neutros y ordenadas. Una inversión en chapa y pintura revaloriza el inmueble

Isabel Vilches, Madrid

Una buena estrategia de *home staging* acelera la venta o alquiler de una vivienda sin bajar su precio, siempre que esté dentro del mercado. Esta técnica, que significa literalmente puesta en escena, maquilla la propiedad para seducir al comprador futuro. Con el sistema ideado por la agente inmobiliario Barb Schwarz en EEUU hace más de dos décadas, “se revaloriza el inmueble entre el 5% y el 15% y, en el 70% de los casos, la vivienda se vende antes, sin rebaja”, asegura Raquel Simón, directora de la Escuela Madrileña de Decoración, con datos para el mercado español de la Asociación de Internacional de Home Staging (IAHSP, sus siglas en inglés).

La compra de una vivienda, además de racional (conviene hacer números antes de ilusionarse), es muy emocional. Amor a primera vista. Al pisar una propiedad, uno se tiene que ver allí y, muchas veces, aunque sea evidente que no es de estreno, hay que pensar que se es el primer propietario. “Te tienes que imaginar ahí sin tener en cuenta a los anteriores propietarios”, sugiere Simón.

Con un mercado inmobiliario que ha aumentado su oferta en un 2% durante este último año, según cifras de Idealista.com, aumentar el atractivo de la vivienda resulta básico si se quiere hacer negocio con cierta premura. “Tal y como están las cosas, esta inversión estética marca la diferencia entre vender o no”, alerta Cristina Alcalá, fundadora de Abracadabra Decor (Vigo). “Merece la pena invertir un poco para no malvender”, asegura Alcalá. Y ese poco en su caso es desde 6.000 euros por embellecer y amueblar una vivienda tipo de 80 metros cuadrados. Casi todos sus clientes son inversores “capaces de aprovechar el potencial de un piso, que un propietario sabe ver. Compran como negocio” previo paso por chapa y pintura.

El *home staging* despersonaliza la anterior vivienda para conseguir un



### Un proyecto de reforma que está a la espera de turistas.

En los 30 metros cuadrados que mide esta céntrica buhardilla, muy cerca del Ayuntamiento de Vigo, Cristina Alcalá, creadora de Abracadabra Decor, diseñó un apartamento de dos dormitorios, el segundo en un altílo. Ideado como piso de alquiler turístico, su trabajo de *home staging* consistió en pintar toda la casa, incluida la carpintería; teñir muebles (atención al de la cocina, ahora verde menta), recuperar algunos antiguos (como las butacas rosas de la barra americana, que separa la mini cocina del salón) y equipar la casa con tres juegos de sábanas y toallas. Un proyecto con la reforma del baño que duró seis semanas y que contó con un presupuesto de 18.000 euros.



aspecto neutro, al gusto de la mayoría. “Buscamos justo lo contrario de lo que persigue la decoración, que es absolutamente subjetiva”, señala Simón. La técnica crea casas asépticas, que no desangeladas. Semejantes a un hotel, “pero con las que puedas crear un vínculo personal, te imagines viviendo allí y en una habitación de hotel nadie desearía pasar largas temporadas...”, aclara Simón.

La primera medida que toma cualquier *home stager* (el profesional en esta materia) es pintar todas las paredes de blanco impoluto. Adios a las fuxia o las pistacho. “El blanco puro genera una sensación inmediata de limpieza, parece que esa casa

### Con el ‘home staging’ “el 70% de las viviendas se vende antes, sin rebaja”

está sin estrenar. Además, hace que la estancia parezca más grande y luminosa”, asegura Irene Echevarría, creadora de Blanco Metro, un estudio que opera en Pamplona.

También es básico arreglar desperfectos. “La mampara del baño desenchajada, un rodapié arrancado o una grieta que sólo es estética porque lleva ahí veinte años, pero el fu-

turo comprador no lo sabe y puede pensar que la casa se cae a pedazos”, argumenta esta ingeniera de caminos reconvertida a profesional del *home staging*, también en Instagram.

Fuera los motivos religiosos, políticos o deportivos que levanten susceptibilidades, los tapetes de puntillas y el “típico recuerdo de Torre vieja”. También las fotos personales. “El comprador se debe imaginar viviendo allí, no debe ver las fotos de la anterior familia”, razona.

En cuanto a muebles se pueden reutilizar muchos ya existentes, darles un cambio de *look* con una manita de pintura o apostar por una pequeña inversión en unos nuevos. El

estilo más neutro y que más aún gustos dispares es el nórdico, de líneas rectas y tonos claros.

Los textiles, mejor que sean ligeros, sin grandes estampados muy marcados. Y las cortinas o visillos, blancas, como las colchas de las camas. El punto de color lo aportan los almohadones mullidos que incitan a tumbarse. Como el día de la visita, la puesta en escena tiene que ser perfecta, es recomendable adornar la casa con flores frescas y poner una mesa de revista.

Si la casa sigue habitada mientras está puesta a la venta, también conviene ordenar los armarios y limpiar de botes y enseres personales hasta

## El escaparate de una casa en venta tiene que ser el salón, la estancia más vivida

el baño. Para ello, sería deseable tener cajas para esconder todos los elementos cotidianos que evoquen que en esa residencia hay vida. Y cuidado con los olores a comida o a una mascota.

### Pisos de estreno

El *home staging* cada vez seduce a más inmobiliarias, que constatan cómo sus ventas o alquileres tienen una salida más rápida, tanto para las viviendas de segunda mano como para las de obra nueva. Wendy Theunissen, diseñadora del estudio Theunissen Interior Design and Staging está especializada en pisos piloto. Amuebla las casas nuevas para que parezcan más grandes. “Los muebles crean referencias espaciales”, asegura. Desde el estudio, en Torrelodones (Madrid), trabaja con un amplio catálogo de mesas, butacas, sofás, camas con cabeceros, lámparas y alfombras de alquiler que alquila por meses o por años a las promotoras que desean vestir los pisos modelo de sus residenciales de estreno.

Lo habitual es que elabore un proyecto para toda la casa. Si se tiene que ajustar mucho a un presupuesto, opta por sólo amueblar el salón y el dormitorio principal acorde al *target* de comprador que visitará esa propiedad y su poder adquisitivo. También juega con los textiles, las flores frescas y las plantas “para conseguir ese vínculo emocional” con la nueva vivienda, explica.

Ahora la tendencia es prestar mucha atención a las terrazas. “Las trabajo mucho para sacarles todo su potencial”, revela esta especialista, formada en la Escuela Madrileña de Decoración.

### Maquillaje para las fotos

La inversión puede ser sólo virtual, con imágenes diseñadas por ordenador para imaginar las posibilidades de la propiedad. Durante 2020, la interiorista Carmen Lozano preparó muchos de estos bocetos. Diseña a partir de fotos y planos de la casa a reformar: “El cliente o la inmobiliaria me mandan las medidas de la habitación y buenas imágenes y principalmente con los programas SketchUp, que me permite hacer diseños en 3D, y con Photoshop monto los proyectos”, explica la dueña del estudio Carmen Lozano Interiorismo y Home Staging.

Con esta nueva apariencia, la vivienda en las inmobiliarias online luce con otra cara, mucho más atractiva. Pero sólo en la pantalla, porque, si se visita, sigue en su estado habitual, sin maquillaje. “No se trata de un engaño. Al posible cliente se le enseñan las fotos reales y el cómo quedaría, las posibilidades de la propiedad, porque cada mueble elegido respeta las dimensiones verdaderas. No desvirtúo nada la realidad: no meto radiadores, ni meto muebles imposibles”, alega Lozano.



### Mobiliario de alta gama y de alquiler.

La interiorista Wendy Theunissen, propietaria de Theunissen Interior Design and Staging, amuebló esta vivienda de 'alto standing' en el barrio de Salamanca de Madrid con sillas, mesas, camas, cómodas, lámparas, plantas, cortinas y textiles alquilados. Piezas de alta gama de quita y pon para una propiedad de obra nueva, de tres dormitorios y más de 150 metros cuadrados, en la Milla de Oro capitalina. En este proyecto, la 'stager' no utilizó muchos muebles y tan solo una alfombra para dar protagonismo a unos "suelos preciosos".



Guillermo Cruzado

### Diseño virtual de apariencia muy real.

Para promocionar la venta de este chalé en Breda (Gerona) a Carmen Lozano, fundadora de Carmen Lozano Interiorismo y Home Staging, le encargaron un rediseño virtual. Para esta casa de unos 300 metros cuadrados proyectó cinco 'renders' (salón, comedor, cocina, dormitorio y baño principal) de apariencia muy real de cómo podría quedar la vivienda. Por ordenador, la interiorista coloca los muebles y trabaja la luz, las sombras y las texturas de los tejidos. La chimenea encendida y la manta sobre la butaca aportan un toque de calidez al futuro hogar.



### La mesa puesta, las flores y las plantas dan sensación de hogar.

En esta casa de 116 metros cuadrados en Huarte, cerca de Pamplona, Irene Echevarría, de Blanco Metro, transformó todas las estancias. En el salón, cambió por completo el estilo de una cómoda típica del mobiliario vasco y navarro de los años 40 con una pintura azulina 'eggshell' (una mezcla de pintura a la tiza y esmalte) y añadió otros muebles modernos. Una renovación estética que actualizó esta habitación y toda la vivienda que, en un principio, salió al mercado por 145.000 euros y se vendió finalmente por 175.000. La mesa puesta, las flores y las plantas dan sensación de hogar a la hora de visitar una vivienda de segunda mano.

Todas las profesionales coinciden en enfatizar la importancia de unas buenas fotos que resalten el cambio estético. Realizadas con trípode y de día, luminosas, encuadradas, que reflejen la amplitud real (sin falsear, no creando la sensación de metros cuadrados inexistentes), con todo el orden y las camas hechas. Prohibido comenzar la galería de imágenes en un portal inmobiliario con una fotografía de un baño. La primera debe ser siempre del salón, que es la estancia en la que más tiempo se pasa y la que genera más sensación de hogar, de familia.

