

ESTUDIO HOME STAGING  
**El 41% de los propietarios que recurrió al *home staging* alquiló antes su vivienda**

* **Un estudio del portal inmobiliario fotocasa confirma la efectividad del home staging a la hora de vender o alquilar una vivienda**
* **El 36% de los propietarios subieron el precio del alquiler de su vivienda y un 41% la alquilaron más rápido acondicionándola antes de ponerla en el mercado**
* **El 25% de los propietarios incrementaron el precio de la vivienda antes de venderla**

**Madrid, 18 de julio de 2018**

“No hay una segunda oportunidad para causar una primera impresión”. Si es cierto lo que decía Oscar Wilde, mejorar la estética de una vivienda puede tener efectos sorprendentes a la hora de venderla o alquilarla. A partir de una serie de técnicas de marketing inmobiliario para despersonalizar la casa y dotarla de armonía se consigue que el comprador se sienta identificado con la vivienda y se vea viviendo allí antes de hacerse con ella. La inversión en esta puesta a punto estratégica del hogar llamada *home staging* tiene la rentabilidad asegurada, ya que busca conseguir el mejor precio y el plazo de venta más corto posible.

Según una encuesta realizada por el portal inmobiliario [**fotocasa**](http://www.fotocasa.es) a sus usuarios para ahondar sobre los beneficios del *home staging*, en el 2017, el 15% de los propietarios que puso en venta su vivienda decidió arreglarla primero para acelerar el proceso de venta. Un porcentaje que, según datos del estudio, sube al 35% en los casos de puesta en alquiler.

Con cada vez más seguidores en España, la tendencia estadounidense del *home staging* parece haber revolucionado el sector inmobiliario ofreciendo a los propietarios la garantía de destacar su inmueble por encima del resto de viviendas del mercado. El 36% de los propietarios encuestados por [**fotocasa**](http://www.fotocasa.es) que ha alquilado su vivienda aseguran que el acondicionamiento de esta a través del *home staging* ha incrementado el precio del alquiler y un 41% ha comprobado que tras poner en práctica esta técnica ha alquilado su inmueble más rápido. En el caso de la venta, el 25% de los vendedores confiesa haber subido el valor de la vivienda.

Aunque el método *home staging* se aplica adaptándola totalmente a las necesidades específicas de cada vivienda y al perfil del comprador o arrendatario, existen unas **claves esenciales** para llevarlo a cabo y lograr la mejor puesta en escena posible:

* **Simplificar el espacio:** Limpieza, orden y buenos acabados son básicospara que una casa seduzca a primera vista. Redistribuir y destapar el espacio ayuda al comprador o arrendatario a hacerse una idea real de cómo quedaría la casa con sus propios muebles y objetos. Al final, menos es más.
* **Despersonalización:** Quitar fotografías personales, recuerdos de viajes y enseres personales especialmente del salón, la cocina y el baño es un requisito indispensable antes de una sesión fotográfica o de la visita inmobiliaria.
* **Iluminación óptima:** Los expertos en *home staging* recomiendan aprovechar al máximo la luz natural y comprobar que todas las bombillas de la vivienda ofrecen una iluminación suficiente y agradable en cada estancia.
* **Colores neutros:** Una vivienda a la venta debe resultar atractiva para todo tipo de público independientemente de sus gustos personales, y los colores estridentes pueden hacer perder de vista el resto de factores. Lo ideal es poder pintar la casa de blanco o de colores claros.
* **Buenas fotografías:** Una vez terminado el trabajo de puesta a punto de la vivienda, llega el momento de venderla lo mejor posible y lograr que destaque entre el resto del mercado.Para ello es esencial ponerse en manos de profesionales y obtener unas buenas fotografías que atraigan todas las miradas.

**Sobre fotocasa**

Portal inmobiliario que dispone de la mayor oferta del mercado, tanto inmuebles de segunda mano como promociones de obra nueva y alquiler. Cada mes genera un tráfico de **20 millones de visitas al mes** (62% a través de dispositivos móviles) y **650 millones de páginas vistas** y cada mes la visitan un **promedio de 7 millones de usuarios**. Mensualmente elabora el [*índice inmobiliario fotocasa*](http://www.fotocasa.es/indice-inmobiliario__fotocasa.aspx), un informe de referencia sobre la evolución del precio medio de la vivienda en España, tanto en venta como en alquiler.

[Fotocasa](http://www.fotocasa.es) pertenece a [Schibsted Spain](http://www.schibsted.es/), la compañía de anuncios clasificados y de ofertas de empleo más grande y diversificada del país. Además de gestionar el portal inmobiliario [fotocasa](http://www.fotocasa.es/), cuenta con los siguientes portales de referencia: [vibbo](http://www.vibbo.com/), [infojobs.net](https://www.infojobs.net/), [habitaclia](http://www.habitaclia.com/), [coches.net](http://www.coches.net/), [motos.net](http://motos.coches.net/) y [milanuncios](http://www.milanuncios.es/). Schibsted Spain forma parte del grupo internacional de origen noruego Schibsted Media Group, que está presente en más de 30 países y cuenta con 6.800 empleados. Más información en la [web de Schibsted Media Group](http://www.schibsted.com/en/).