

## Empresas Inmobiliario

### Tendencias

El concepto de Home Staging engloba técnicas que permiten realzar una vivienda y darle un aspecto más atractivo para los posibles compradores. Surgió en Estados Unidos hace unos treinta años.

### Muebles de cartón

Fiona Dorado decora con mueble de cartón lo pisos que van a ser visitados por interesados en alquilar o comprar. La interiorista apuesta por ambientes acogedores y luminosos.

#### Vivienda Nuevas tendencias

## Un restyling al viejo piso para asegurar la venta

Helpers pone al día la vivienda para entrar a vivir. La presentación que debe seducir al cliente va a cargo de Fiona Home Staging

JOSÉ M. BASELGA  
EL VENDRELL

**S**on más de 100 metros de piso cerca de la zona peatonal de El Vendrell. Y a un precio de 'ganga': 75.000 euros. Había tenido decenas de visitas de personas interesadas en la compra. Pero nadie se decidía. ¿Cuál era el problema?

Aquella vieja cocina, el papel de las paredes, el antiguo lavabo... Demasiado desfasado. A pesar de las posibilidades del piso todo quedaba oculto bajo una patina poco atractiva.

«Con un lavado de cara ayudamos a la venta». Lo explican Meritxell Jassé, Sandra Fabrè y Beatriz Garrido. Han creado Helpers, un modelo de empresa innovador en Catalunya en las nuevas tendencias del sector inmobiliario y que se ha instalado en El Vendrell.

Helpers pone al día pisos que están a la venta en inmobiliarias. Porque con la adaptación de lo que busca el cliente hoy en día y las renovaciones necesarias, permite la visualización de las posibilidades de la vivienda. Entonces las oportunidades para la venta crecen.

#### Las inmobiliarias

El cliente directo de Helpers son las inmobiliarias. «No vamos a buscar al propietario del piso», explican. Cuando en la inmobiliaria tienen una vivienda con posibilidades reales de venta, pero que no cristalizan, plantean al propietario esa renovación. De aceptar, Helpers entra en acción.

No es una mera empresa de reformas. Ni por el concepto ni por la inversión en la vivienda. «Realizamos las reparaciones y adecuaciones necesarias para poner

al día la vivienda». Sin florituras. Lo justo para que el comprador vea un piso actual, claro, luminoso pero que quien lo personalice sea él. Y sin tener que gastar en reformas.

La adecuación de la vivienda adelanta Helpers y no la cobra hasta que el piso se vende «a un precio ajustado del mercado en cada zona». Es una de las condiciones.

Hace unos días realizaron una jornada de puertas abiertas a una de las viviendas acabadas. Ahora ya moderna, de paredes claras, luminosas. Los muebles sencillos, pero los justos. Nada que ver con las fotos de como estaba un mes atrás.

#### Más posibilidades

El piso lo gestiona Finques Giró. Jordi Roncero, de la inmobiliaria destaca que las posibilidades de ese piso se han multiplicado.

La adecuación de pisos es una de las nuevas tendencias en un mercado cada vez más exigente y donde se ha acabado la época de comprar lo que sea. El cliente es cada vez más exigente y con iniciativas como Helpers, se olvida de encargarse de las reformas.

Las inmobiliarias tienen un gran stock de pisos y serán los que tengan mejor cara quienes serán los escogidos.

#### La decoración

En esas nuevas formas de seducción del mercado inmobiliario también juega un papel esencial la decoración y diseños de las viviendas. Fiona Dorado, interiorista, lo tiene claro. Debe ser un mobiliario y una presentación acogedora, con luz, pero a la vez sencilla y nada personal.

«Que quien visite el piso vea realmente las posibilidades y cómo

Diseñadores, proyectistas e inmobiliarias se unen en una de las nuevas tendencias del sector para ser los escogidos. FOTO: JMB



El amueblado que monta Fiona Home Staging es de cartón. Para tener la idea de cómo quedan los pisos en su nueva vida. FOTO: FIONA

### Claves

#### Sin problemas de reformas

● **Y con posibilidades para personalizar.** El cliente que compra vivienda hoy busca evitarse los problemas (y coste) de las reformas. Prefiere pisos para entrar a vivir. También es bueno enseñarlos sin la personalidad del anterior propietario. Pero con lo justo para que se haga la idea de cómo va a vivir en él.

mo podría aportar su toque». Pero ¿colocar muebles para esa presentación? Fiona ha llevado al Penedès una técnica empleada en Estados Unidos. Es el Home Staging. «Es la manera de presentar el mejor producto para acelerar la venta».

#### De cartón

Fiona Dorado prepara esos pisos que van a ser visitados por interesados en alquilar o comprar con muebles de cartón. «Es para que el cliente se haga una idea de cómo quedan las estancias».

Pero sólo es cuando indica el material del mobiliario que, aún así, debe observarse con detalle para descubrirlo. Es una manera

barata de presentar una vivienda. Los clientes de Fiona Home Staging también son las inmobiliarias que piden una performance para que las visitas ya se vean viviendo en el inmueble.

La adecuación de la vivienda adelanta Helpers y es cuando se vende el piso (ha de ser para vender, no para alquilar) que se recupera la inversión y el porcentaje de beneficio que queda previamente estipulado. La presentación de cómo puede quedar esa 'nueva' vivienda está en manos de Fiona Home Staging.

Imprescindible para ser el escogido en una comarca que vuelve a ser la que más crece de Catalunya en población.