

Valeur Home Staging: Diseño estratégico con resultados medibles

Nuestro home staging va más allá de la decoración: es marketing inmobiliario que agiliza las ventas y potencia la rentabilidad.



Pauline Moutardier, fundadora de Valeur Home Staging

El home staging es la preparación de una vivienda en venta o alquiler para potenciar su atractivo, acelerar la operación y maximizar la rentabilidad de la inversión. Para hablar de sus beneficios, conversamos con Pauline Moutardier, fundadora de Valeur Home Staging. “No se trata solo de embellecer los espacios, sino de crear un entorno en el que el comprador pueda proyectarse y perciba el valor real de la propiedad”.

Pregunta. ¿Por qué motivos suelen acudir a Valeur Home Staging los clientes?

Respuesta. Aunque ahora en Madrid se diga que “todo se vende”, nuestros clientes — profesionales del sector— recurren a nosotros para superar obstáculos reales, maximizar la rentabilidad de la operación u ofrecer un servicio premium a su clientela extranjera.

Un caso habitual es el de las viviendas que llevan tiempo en el mercado sin éxito. Logramos relanzarlas con una imagen renovada que despierta de nuevo el interés de los compradores. También intervenimos cuando existe un problema

de visualización: un piso vacío con una distribución complicada puede resultar difícil de proyectarse. Al amueblarlo con criterio, mostramos su verdadero potencial.

Los inversores confían en Valeur Home Staging porque saben que nuestra solución reduce los tiempos de venta, minimiza las negociaciones y aporta rentabilidad inmediata. Así, colaboramos con promotores que buscan que sus viviendas piloto transmitan la sensación de hogar.

Por último, los profesionales que trabajan con clientes internacionales, acostumbrados a los más altos estándares, valoran nuestro servicio integral. Este incluye mobiliario, textiles y equipamiento completo, de modo que la vivienda queda lista para entrar a vivir.

Pregunta. Habéis cumplido cinco años de actividad, ¿cuáles son vuestros resultados y conclusiones?

R. Las viviendas vacías y el segmento medio-alto concentran gran parte de la demanda, con cada vez más operaciones en propiedades que superan el millón de euros.

Alrededor del 80% de las viviendas

“Los resultados deben medirse en tiempo de venta, rentabilidad y retorno”

en las que hemos intervenido se han vendido al precio pedido o por encima, y un 85% en menos de tres meses. En los pocos casos en que la operación cerró por debajo del precio, suele ser porque se pidieron cifras poco realistas. Aun así, el staging cumplió su función de generar interés y reducir la negociación.

Nuestros clientes entienden nuestros servicios como una inversión que potencia su marca personal, donde la imagen es clave para destacar en un mercado competitivo.

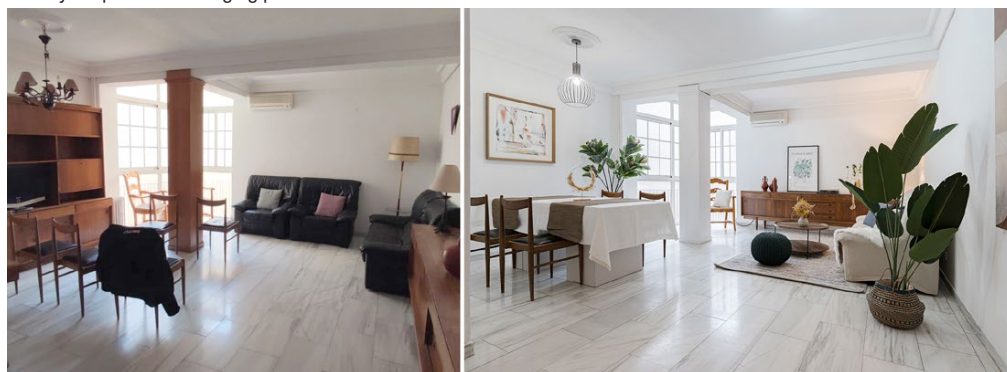
Pregunta. ¿Cómo habéis evolucionado?

R. Ha sido notable: de los muebles de cartón se ha pasado a proyectos realistas y sofisticados que responden a las expectativas de un cliente, especialmente el internacional, que exige propiedades funcionales y visualmente atractivas.

Quienes confían en nuestra agencia valoran, entre otros motivos, nuestra capacidad de gestionar varios proyectos en paralelo y entienden que el home staging no es improvisación, sino un proceso que combina logística, criterio estético e inventario.

Con Valeur Home Staging, preparar una vivienda para su comercialización se convierte en una inversión estratégica que multiplica las probabilidades de cerrar la operación con éxito.

Antes y después home staging piso amueblado



Más información

www.valeurhomestaging.com