

## Vivienda & Construcción

# La puesta en escena, clave al negociar bienes raíces

Esta técnica de mercadeo de finca raíz consiste en resaltar las cualidades de los inmuebles en venta o alquiler. Esto incluye detalles estéticos, que se complementan con una buena atención.

REDACCIÓN METROCUADRADO @metrocuadrado

Dicen que muchas cosas entran por los ojos y ese impacto inicial vale mucho, por ejemplo, cuando se quieren vender o arrendar inmuebles.

Por eso, el modelo identificado como *home staging* —'puesta en escena' en español— ha ganado mucho terreno en el negocio de bienes raíces.

Básicamente, se trata de una técnica de mercadeo de finca raíz que consiste en resaltar las cualidades de la vivienda, las oficinas o los locales antes de ser comercializados.

Esta estrategia creada por una agente inmobiliaria estadounidense llamada Barb Schwarz lleva en el mercado treinta años en Estados Unidos y Europa, aproximadamente.

A través del *home staging*, los vendedores o arrendadores buscan seducir y persuadir al cliente, despertando emociones en el comprador potencial. De esta forma, el objetivo es acelerar el proceso de venta o alquiler.

Sobre el caso específico de la vivienda, Ana Estrada, agente inmobiliaria y *stager* de Keller Williams Colombia, y diseñadora de interiores de La Salle College, anota que "aunque se utiliza en la oferta nueva y usada, es más frecuente en esta última, con el valor agregado de que se personalizan los espacios y el servicio es integral, ya que no solo está en venta la vivienda, sino los muebles".

Estrada anota que en el primer caso, "la diferencia con los apartamentos modelos es que es-



El 'home staging', más frecuente en la vivienda usada, tiene el valor agregado de que el servicio es integral, ya que no solo está en venta la unidad residencial, sino los muebles. FOTO: 123RF

tos no tienen en venta su decoración y mobiliario".

De todas formas, para las dos opciones, la clave está en mejorar la estética del lugar y el diseño interior, profundizando en los detalles, reparando azulejos, baldosas, pintando o adornando.

Incluso, agentes inmobiliarios coinciden —en el caso de la

oferta usada— que el olor del espacio y hasta los arreglos florales ubicados en sitios estratégicos, entre otros detalles, tienen un poder especial en los clientes interesados en adquirirla.

Sobre el auge del modelo en el país, la dueña de Haus Inmobiliaria en Bogotá, Catalina Arango, explica: "Queremos que los clientes no lo vean como

un gasto, sino por el contrario, como una inversión a corto plazo".

El reporte inicial del estado de la vivienda tiene un precio que se aproxima, en promedio, a 300.000 pesos y el desarrollo de la técnica, a 900.000 en adelante, según los metros cuadrados que tenga el lugar.

El trabajo de un *home stager*,

### Protocolo para impactar a los clientes

El gerente de la firma inmobiliaria Avacol, Manuel Alfonso Carrillo, destaca que en Estados Unidos el 'home staging' es una profesión. "En Colombia se ha avanzado y, por lo menos en nuestro caso, al mostrar la oferta usada tenemos un protocolo que comienza con los tres sitios claves de la primera impresión: la zona social, la cocina y los baños. Claro, sin olvidar la importancia de la entrada al inmueble, que debe manejarse bien para impactar al cliente desde el principio. Sugiero, por ejemplo, una planta y sobriedad, no tener muebles muy grandes en espacios pequeños, una decoración acogedora y mucho osos".

como se conoce a quien se especializa en el tema, consiste en tratar el inmueble como cualquier otro producto a la venta, haciéndolo cálido y atractivo y teniendo en cuenta ciertos factores que suelen influir en las ventas.

### Estética y diseño

Al respecto, Estrada agrega que la belleza, la estética y el diseño interior son esenciales en la vida, y los bienes raíces no son la excepción.

"Un ambiente o un lugar organizado, bien iluminado y distribuido en armonía genera positividad e influye en el estado de ánimo de las personas", explica la especialista.

Por eso, el resultado de esta intervención se traduce en imágenes más atractivas de los inmuebles, mayor número de visitas y una primera impresión más convincente para los potenciales compradores.

Incluso, en algunos casos puede redundar en el incremento del precio de venta y en un cierre de negocio más rápido, es decir, en una celeridad considerable del tiempo de venta.

## Se entregaron los Premios Corona Pro Hábitat 2018

LA CONVOCATORIA, QUE SE HIZO EN ALIANZA CON HÁBITAT PARA LA HUMANIDAD COLOMBIA, SE CENTRÓ EN PROPUESTAS DE VIVIENDA SOCIAL.

Treinta y dos propuestas arquitectónicas de Antioquia, Boyacá, Córdoba, Cundinamarca, Quindío, Meta, Tolima, Sincelejo, Santander y Valle del Cauca, se pre-

sentaron al Premio Corona Pro Hábitat 2018, que esta semana dio a conocer a los ganadores.

En esta edición, se hicieron reconocimientos en la



Sistema de vivienda social progresiva en el barrio Bretaña de la Comuna 9, en Cali, ganó en la categoría estudiantil.

categoría profesional, con aportes de vivienda social sostenible para Sincelejo (Sucre), y en la estudiantil, con propuestas de vivienda social urbana a través del desarrollo progresivo.

En la categoría profesional, Bio-Casa fue la obra que se llevó el primer puesto. Es una iniciativa de los arquitectos Carlos Alberto Hernández y Alberto José Aranda, y de los ingenieros José Fernando Cardona y Andrés Mauricio García, cuyo valor constructivo es de

máximo 50 millones de pesos.

En el segundo caso, el primer lugar lo ocuparon los estudiantes Juan Camilo Valencia, Luis Fernando Chávez y Daniel Trujillo Echeverri de la Universidad del Valle, en Cali. Ellos participaron con un modelo de vivienda social urbana con desarrollo progresivo para el barrio Bretaña de la Comuna 9.

Los criterios de evaluación se centraron en el diseño de una vivienda social



Bio-casa, en Cali, ganó por su propuesta social en la categoría profesional. CORTESÍA PRO HÁBITAT CORONA

### Menciones a estudiantes

Recibieron menciones 'Estructuras sociales' de Daniel Felipe Arias y 'La ciudad, el patio, el vecindario' de Harold Valderrama, ambos de la Pontificia Bolivariana de Medellín, lo mismo que 'Semillas, sistema de vivienda progresiva de Cali, Barrio Bretaña y Junín' de Angélica Medina, Dolly Zúñiga y Juan Esteban Porras de la U. del Valle.

con desarrollo progresivo, factible de implementarse en pequeños o grandes centros urbanos y con costo de construcción inferior a 30 millones de pesos.

### Otros galardanos

Por su parte, el segundo puesto de la categoría profesional fue para el proyecto Hábitat Flor de la Sabana de los arquitectos Carlos Julio Benavides, Luis Alejandro Valbuena, Néstor Horacio Ruiz y Pedro Felipe Peña, y de los ingenieros Marco Aurelio Camargo de la ciudad de Duitama (Boyacá).

El segundo premio de los estudiantiles se lo llevó la casa abierta bajo la sombra en el corregimiento de La Boquilla (Cartagena) de los Jennifer Rivera Acosta, Nicolás Hernández Mateus y Paula Suárez Ramírez, alumnos de la Universidad Jorge Tadeo Lozano de Bogotá.

Conjunto Residencial ubicado en el norte de Bogotá, compuesto por 9 torres (391 unidades residenciales), está interesado en contratar los siguientes servicios:

1. ADMINISTRACIÓN INTEGRAL: Representación Legal, administrador delegado, jefe de mantenimiento, recepcionistas, casillero y salvavidas/placero, a través de un contrato de servicios con una persona jurídica. Los interesados pueden solicitar los términos de referencia por correo electrónico.
2. JEFE DE SEGURIDAD FÍSICA: oficial retirado, con mínimo 3 años de experiencia en cargos similares, a través de un contrato laboral directo con la cooperativa. Interesados deben enviar hoja de vida por correo electrónico indicando en el asunto: JEFE DE SEGURIDAD.
3. CONTADOR PÚBLICO: Persona natural o jurídica con al menos 5 años de experiencia específica en propiedad horizontal, a través de un contrato de prestación de servicio. Interesados enviar propuesta y carta de presentación por correo electrónico.

Contacto: Priconjuntorendencialis@outlook.com

XIII gran salón inmobiliario feria internacional

9 AL 12 DE AGOSTO EN CORFERIAS

# TODOS TENEMOS UNA INVERSIÓN EN MENTE

VEN Y ENCUENTRA EL INMUEBLE PARA HACERLA REALIDAD.

#VENPORTUINMUEBLE

Proyectos nacionales e internacionales. Vive e invierte en: Reservas, transacciones, rentas y servicios. Vive e invierte en la Sabana de Bogotá.

www.gransaloinmobiliario.com

**ADMINISTRAMOS SU EDIFICIO**

EFICIENCIA, RESPONSABILIDAD Y HONESTIDAD

- Personal altamente calificado
- Política de responsabilidad civil, de cumplimiento y de manejo de fondos
- Preios y servicios sin competencia
- Cobro judicial en caso para el edificio

ORGANIZACIÓN INMOBILIARIA MARCA CII. 122 No. 7A-1B Cl. 302 P.BX. 6204060