

Transforma espacios: las claves del Home Staging para vender rápido

📅 20 de mayo de 2025, martes

Inscríbete



Fechas:

20 de mayo, martes

Presencial



Videoconferencia



Horario:

de 16:30 a 18:30 h.

Inscríbete

Ponente



Eli Pérez Pagola

Licenciada en la Universidad de Navarra en Publicidad y RRPP, trabajó varios años como creativa publicitaria, primero en la agencia Ogilvy y después en BBDO.

Tras entender que también tenía que estudiar diseño y estudiarlo en la Escola Massana de Barcelona, fundó su propio estudio de diseño de interiores en Barcelona (2009-2016), en el que desarrolló múltiples proyectos de vivienda, hoteles, restaurantes, tiendas y oficinas.

Trabajó como Curator, experta en diseño de interiores, en la plataforma online de diseño y decoración Westwing durante más de 5 años, rastreando el mercado, las marcas y las tendencias, y proponiendo contenidos pertinentes en la actualidad de la decoración y el diseño de espacios.

Fue la responsable de contenido de los cursos de Diseño, Arquitectura y Espacios en la web estrella de cursos creativos Domestika.

En paralelo a toda la actividad práctica lleva más de 12 años vinculada a la docencia de diseño en el IED y otras escuelas. A día de hoy, además de dar clases, desde su propio negocio ofrece servicios de comunicación y consultoría creativa especializados en diseño de interiores y arquitectura.

El Home Staging es una técnica de marketing inmobiliario que consiste en preparar y decorar un espacio para hacerlo más atractivo a los potenciales compradores.

Gracias al Home Staging se resaltan las características más atractivas de una vivienda (la luz, las dimensiones, los materiales...) y se crean ambientes que parecen vividos y reales, para que quien lo vea pueda imaginarse viviendo ahí.

Algunas de las técnicas del Home Staging son: pinturas que den un aspecto renovado, colocación de decoraciones de tendencia, redistribución del mobiliario, uso de gamas cromáticas neutras etc. Con todo esto el Home Staging busca generar un máximo impacto con el mínimo gasto y, por lo tanto, maximizar las posibilidades de venta de una propiedad.

PROGRAMA

1. Introducción al Home Staging:
 - Qué es
 - Objetivos
 2. Psicología del comprador
 - Tipos de Perfiles
 - Entender qué buscan
 3. Metodología del Home Staging
 - A. Evaluación del espacio disponible: puntos fuertes y puntos débiles
 4. Propuesta de mejoras:
 - principios básicos de diseño de interiores y estilismo
 - mobiliario y decoración: aprender a elegir
 5. Presupuesto del Home Staging:
 - Partidas que lo componen:
 - Cómo optimizarlo
 - Cómo buscar los mejores precios.
 6. Fotografíar el espacio.
 - Cómo buscar los mejores encuadres, los más comerciales.
 - Cómo elegir las fotos clave para la difusión y venta del inmueble
- Tendencias actuales. Mantenerse al día para ofrecer una imagen interesante.
 - Ejemplos:
 - Fotos reales vs Home Staging digital.
 - Competencia en el mercado inmobiliario.
 - Análisis de casos.

INFORMACIÓN GENERAL

Objetivos:

- Propiciar un recurso, el Home Staging, que ayuda a que las ventas o alquileres se cierren con mucha más rapidez.

- Aportar un recurso de marketing y diseño con gran impacto en los potenciales compradores.
- Aportar una herramienta de marketing y diseño para elevar precios al menos un 10%.
- Aprender a ejecutar el proceso del Home Staging a través de unos sencillos pasos.
- Compartir las nociones de interiorismo y decoración básicas para el Home Staging.

Dirigido a:

Propietarios particulares, agencias inmobiliarias, constructoras, empresas de reformas.



Fechas:

20 de mayo, martes



Número de sesiones:

1



Horario:

de 16:30 a 18:30 h.



Número de horas:

2

Elige la modalidad que mejor se adapte a ti:



Presencial*

Club de Marketing de Navarra



Videoconferencia*

Aula virtual, Zoom

INSCRIPCIONES



Socios/as:

Actividad gratuita



No socios/as:

¿Conoces las ventajas de formar parte del Club?

[Únete a la asociación](#)



Para más información:

948 290155

[Inscríbete](#)