

L'UTILITÀ DELL'ARTE DI COMPRARE (RICORRERE A UN TECNICO PER LA STIMA) E DI VENDERE (L'HOME STAGING)

di ANTONELLO AMBRUOSI

Col mercato immobiliare in ripresa s'intensifica l'incontro tra venditori e compratori che spesso si trasforma in scontro durante trattative dall'incerta conclusione. Le due parti, infatti, mentre talvolta si trovano alleate (si pensi all'andamento dei mutui che favoriscono entrambe), altre si fronteggiano sui prezzi dall'andamento che una parte vuole sostenuti se non in rialzo e l'altra si dichiara certa di un calo superiore addirittura di quello espresso dal mercato.

Con un'aggravante. Le due parti spesso si fronteggiano senza una sufficiente preparazione. Chi compra si limita a consultare le agenzie immobiliari senza presentarsi con le idee chiare su cosa vuole e su quanto è disposto a spendere. La ricerca, emerge da una rilevazione effettuata da casa.it, è svolta soprattutto da donne dai 25 ai 54 anni e parte dalla superficiale consultazione in internet che non basta per farsi un'idea del mercato e delle quotazioni. Raramente, e si sbaglia, nella ricerca si chiede la collaborazione di un tecnico in grado di definire la reale stima di un immobile. Spesso si "impone" all'agente immobiliare il prezzo che si "pretende" senza curarsi sia quello giusto, cioè senza rischiare di svendere l'immobile o, al contrario, di tenerlo in vendita senza neppure una richiesta. Senza tener conto che un immobile a lungo in vendita perde valore perché «se nessuno lo compra vuol dire che deve avere qualche difetto».

A fronte di questo errore, poi, c'è quello di chi vuol vendere, anche in questo caso senza la minima preparazione. Si parte da chi tenta il fai da te e si affida ad un sito, ma senza neppure curarsi di accompagnare la proposta di vendita con le indispensabili fotografie dell'interno ed esterno dell'immobile. Un errore ancora più grossolano se si è avuta l'accortezza di sottoporre a ristrutturazione l'immobile prima di metterlo in vendita (un'operazione che ha valorizzato il bene e prodotto il relativo beneficio fiscale, ma anche che ne ha aumentato il

prezzo). Mentre, per un risultato migliore, sarebbe bastato tener conto dell'home staging, «arte di valorizzare la proprietà immobiliare, migliorandone l'immagine in modo da favorirne la vendita o l'affitto nel tempo più breve e col miglior prezzo». Uno strumento in Usa da anni diffuso, usato e consigliato dagli stessi agenti immobiliari, in Italia non è ancora ben conosciuto.

Anche nel Belpaese, comunque, sono sorte aziende specializzate nel settore che ne hanno anche valutato la sua efficienza. Di recente l'associazione nazionale Home Staging Lovers che ne rappresenta un centinaio è stata in grado di dichiarare che «mentre per vendere una casa ci vogliono in media 7,1 mesi, con l'home staging, lo strumento che cambia il volto di una casa senza eccessiva spesa, ne bastano 2». L'associazione, che riunisce i professionisti della valorizzazione immobiliare, ha precisato che «con un investimento contenuto, interventi temporanei ben studiati e servizio fotografico la casa si vende in 58 giorni, mentre lo sconto sul prezzo scende dal 12,1% al 5%».

Al di là del miracolo promesso dai maghi dell'home staging grazie alle loro strategie, alcuni consigli sono già noti. Cambiare la disposizione dei mobili, dare un tocco di colore - quello giusto però - scegliere i complementi perfetti e curare l'illuminazione. E poi un servizio fotografico realizzato da un professionista. Bastano questi interventi, non strutturali e temporanei, per cambiare volto a una casa e far scattare il colpo di fulmine con i compratori.

Naturalmente, si possono ottenere risultati ancora più evidenti, infine, con una saggia ristrutturazione. Specie per un immobile datato. Un intervento più costoso che non rientra nell'home staging da effettuare comunque con prudenza, tenendo conto che contribuisce ad aumentare il prezzo di vendita dell'immobile. Quindi da effettuare preferibilmente in immobili situati in zone di pregio con case dai prezzi di vendita sostenuti.

