

L'architetto Giulia Giavito, da sempre attenta alle esigenze peculiari di ogni cliente, è stata premiata da questi con le 5 stelle Houzz; Blogger; Experience Designer si occupa di ristrutturazioni, interior design, home e contract relooking, personal home shopping, home staging e consulenza immobiliare

Family



Una casa confezionata

» DI GIULIA GIAVITO



235 i giorni
medi di permanenza di
un immobile sul mercato
(Fonte: Banca d'Italia)



58 i giorni
medi di permanenza sul mercato
post Home Staging 2016
(Fonte: Associazione Nazionale
Home Staging Lovers)

Ecco come vendere casa velocemente

L'home stager valorizza i pregi dell'immobile in vendita e aiuta a ridurre i tempi in cui una casa resta sul mercato

Oggi chi decide di vendere casa può incontrare problemi rappresentati sia dalla difficoltà di accesso al credito del potenziale acquirente, sia dall'eccesso di offerta.

Per far fronte alla difficoltà qualcuno opta per "svendere" invece di vendere. Oggi il mercato offre le case di ieri, di oggi, quelle all'asta e anche quelle di Enti ed istituzioni che ricercano liquidità. Un eccesso di offerta che potrebbe giustificare la scelta di ridurre il prezzo, ma che può non essere la mossa giusta. C'è un'alternativa che invito a considerare.

Quando si vuole vendere in tempi brevi, risparmiando così in tasse, spese condominiali, pubblicità e si desidera realizzare il giusto prezzo è necessario adottare un nuovo approccio al mercato: l'*home staging*.

I tempi di vendita nel 2016 dichiarati dall'Associazione nazionale home staging lovers sono in media di 58 giorni, un tempo molto più contenuto rispetto gli oltre sette mesi secondo il sondaggio di Bankita-

lia e Tecnoborsa se effettuato in modo tradizionale.

Ma che cos'è davvero il servizio di *home staging*?

Il professionista *home stager*, una volta valutate le caratteristiche intrinseche ed estrinseche dell'immobile, deciderà innanzitutto se il metodo potrà essere applicato, successivamente consiglierà l'approccio più idoneo e valuterà il costo del servizio che cambia da caso a caso. Un professionista serio sarà in grado di individuare il talento spesso nascosto dell'immobile o il fattore che ostacola la vendita, si dedicherà alla valorizzazione della casa per renderla adeguata al target individuato, valutando la zona, le dimensioni, l'edificio e molti altri fattori. Non potrà però garantirne la vendita, poiché hanno un ruolo fondamentale gli altri professionisti coinvolti nel determinare la correttezza del prezzo di vendita. Inoltre l'*home stager* non dovrà nascondere i difetti, ma enfatizzare le qualità dell'immobile.

Nella pratica cosa fa l'*home*

stager? Oggi anche la ricerca della casa passa per il Web ed è fondamentale che le immagini proposte riescano a far emergere le qualità e la bellezza della proposta immobiliare: in pochi secondi il potenziale acquirente individua o scarta l'immobile. Chi desidera vendere deve essere consapevole che oggi, più che mai, si vende il bello. Per questo l'*home stager* realizzerà le fotografie adatte a valorizzare l'immobile negli annunci di vendita/affitto nel Web o nelle vetrine delle agenzie.

Però per fare delle belle foto ci vogliono gli strumenti giusti oltre che un bel soggetto! L'attività più importante è quella che precede il servizio fotografico ovvero la valorizzazione della casa, che resterà tale per tutto il tempo della messa in vendita (è fondamentale che la visita dell'immobile confermi l'impressione avuta sul Web).

Chi deve vendere casa deve decidere se vendere in meno tempo facendo un piccolo investimento in *home staging* oppure "svenderlo" ed in molto più tempo: i numeri lo confermano.



arch.giuliagiavito@gmail.com

