

AFFARI DI CASA

INFORMAZIONE PUBBLICITARIA

Homestaging

LA SOLUZIONE IDEALE PER VALORIZZARE UN IMMOBILE E VENDERLO PIÙ VELOCEMENTE

IL PROSSIMO NUMERO VIASPETTA IN EDICOLA GIOVEDÌ 23 SETTEMBRE

Un modo per rendere più attraente un appartamento senza, di fatto, modificarlo. Una tecnica di marketing attuata con successo da decenni negli Stati Uniti e nel nord Europa che sta prendendo sempre più piede anche da noi. È l'home staging, un allestimento dello spazio capace di suscitare emozioni e di attrarre un potenziale acquirente. Gianna Colombo e Paola Crotta, grazie alla loro sensibilità e alla capacità di creare ambienti accoglienti e confortevoli, hanno fatto dell'home staging una professione. Il loro sito www.bloomhomestaging.it esprime già nel nome il loro modo di operare. "Abbiamo voluto inserire la parola bloom che in inglese significa fiorire, sbocciare spiega Colombo-perché, con i dovuti aggiustamenti, ogni appartamento cambia volto e fiorisce". Consapevoli delle tempistiche di compravendita degli immobili ("la media sul mercato è di 212 giorni"), Colombo e Crotta hanno messo a frutto le loro competenze per rifare il look agli ambienti e aumentare il loro "appeal". "L'acquisto di un immobile è sicuramente l'operazione più importante per una famiglia o anche per una singola persona-

prende Colombo-ma il più delle volte i tempi sono lunghi. L'acquirente appare incerto, trova dettagli che non lo convincono del tutto. Ciò avviene perché l'appartamento messo in vendita, ma anche in affitto, non si presenta bene, appare abbandonato a se stesso e, così, non è percepito come appetibile". Tocca all'esperto di homestaging valorizzare e ottimizzare gli spazi intervenendo per creare quei dettagli che fanno la differenza. "A volte basta davvero poco-sottolinea Colombo-un'imbiancatura con i giusti colori, un posizionamento armonioso dei mobili, la creazione di punti luce, la collocazione di complementi di arredo in determinate zone della casa. L'importante è creare un'atmosfera ospitale e piacevole dove chi entra non si senta un estraneo ma abbia la sensazione di essere arrivato a casa". Il primo passo da compiere è un accurato sopralluogo "per definire il possibile target dell'acquirente-specifica Colombo-Anche la zona in cui si trova l'appartamento è un indicatore importante per indirizzarci a una determinata tipologia di clientela. Poi, interveniamo nelle modalità più opportune per far sì che gli spa-



A sinistra in alto Gianna Colombo, sotto la socia Paola Crotta. Qui sopra un esempio di stanza "Homestaging"

zi, siano essi vuoti o già arredati, trasmettano emozioni positive a coloro che vi entreranno". Un altro passo importante è la creazione di un servizio fotografico professionale, accattivante, ma assolutamente veritiero che possa colpire nel segno. I risultati di un appartamento "ricreato" da un homesta-

ger sono a dir poco sorprendenti. "I tempi di compravendita o per la stipula di un contratto di affitto-afferma Colombo-si riducono notevolmente. Addirittura, la permanenza sul mercato di un immobile in vendita si riduce a 48 giorni. Il suo valore aumenta e le percentuali di vendita arrivano fino al 90%". A chi si

rivolge un esperto di homestaging? "A tutti- conclude Colombo- L'home staging può essere una soluzione per il privato che vuole vendere o affittare un immobile, per l'investitore desideroso di promuovere il suo bene sul mercato così come per un agente immobiliare o un costruttore per attrarre la clientela".

casastore



Milano - Via Gaspare Aselli, 26
Milano - Via Lomellina, 54



ECOBONUS DAL 50 AL 110%

Ristruttura la Tua Casa
Sconto immediato in fattura

Chiama subito,
sopralluogo gratuito!
www.casastore.info

CALL NOW IS FREE
800 20 30 54
LUN - VEN - 09.00 - 18.00