

Consigli su come preparare al meglio un'immobile da vendere

Professionisti nel Settore Immobiliare



In questo articolo tratteremo dell'**HOME STAGING**.

L'home staging è l'arte di preparare e presentare una casa in modo da renderla accattivante e invitante per i potenziali acquirenti o inquilini.

È una tecnica di marketing: attraverso la valorizzazione degli spazi delle proprietà immobiliari, se ne migliora l'immagine, on -line e dal vivo in modo da favorirne la vendita o l'affitto nel tempo più breve e al miglior prezzo.

Perché migliorare la presentazione di una casa in vendita?

- Emergere sulla concorrenza
- Emozionare l'acquirente
- Selezionare l'acquirente
- Aumentare il valore percepito
- Ridurre le trattative
- Velocizzare la vendita

VANTAGGI PER IL CLIENTE VENDITORE

- Valore percepito dagli acquirenti
- Visibilità
- Efficacia
- Rapidità
- Riduzione delle contrattazioni

VANTAGGI PER IL CLIENTE ACQUIRENTE

- Risparmio di tempo e risparmio economico nella ricerca
- Efficacia
- Rapidità
- Ne trae inconsciamente vantaggi legati ad una maggiore attrattività dell'immobile, che appare gradevole e interessante

➤ Ha un'idea più chiara delle possibilità d'uso dell'immobile, ne trae utili suggerimenti per l'arredo futuro e può scegliere di acquistare gli arredi e i complementi con la formula "chiavi in mano"

LE SEI 'R'

L'Home Staging è una disciplina complessa, ma ci sono delle regole semplici, che possiamo applicare fin da subito per ottenere il massimo dagli immobili che proponiamo.

1. Ridurre
2. Rinfrescare
3. Riarredare
4. Rivalutare
5. Riparare
6. Ripulire

1 - Ridurre: meno è meglio che troppo ELIMINARE IL SUPERFLUO

2 - Rinfrescare: nuova luce e colore. Evitare i colori troppo forti e privilegiare tinte tenui e luminose: gli ambienti devono risultare accoglienti ma non personalizzati.

3 - Riarredare: Studiare il corretto posizionamento degli arredi, lo stile adeguato (in base al target di riferimento), eventuale noleggio arredi se vuota.

4- RIVALUTARE: Enfatizzare i punti forti di una casa, o di elementi importanti (spesso sottovalutati).

5 - Ripulire / 6 - Riparare: Una casa ben pulita è uno dei dettagli fondamentali: prendersi cura della pulizia e delle riparazioni in modo da presentare al meglio l'immobile e sottolinearne il buono stato, aiuterà a trovare più rapidamente un acquirente.

APPLICAZIONE BASE DELLE REGOLE

1. Spersonalizzare gli ambienti, comprese foto di famiglia, diplomi e simboli religiosi, oggetti per l'igiene personale e medicine
2. Manutenzione: portare a termine piccoli lavoretti incompiuti, verificare che non ci sia cattivo odore dagli scarichi, rubinetti che perdono, macchie di vario tipo su sanitari e piastrelle dei bagni, incrostazioni di calcare nei rubinetti, assi del pavimento rotte, battiscopa mancanti, tapparelle o scuri rotti o che non si aprono, ecc.
3. Riordinare tutta la casa, compreso il garage, approfittando per eliminare il superfluo in vista del futuro trasloco.
4. Fare particolare attenzione all'ingresso: deve essere molto ordinato!
5. Effettuare approfondite pulizie se l'immobile è chiuso da tempo - in caso di case abitate raccomandarsi di far trovare l'immobile sempre pulito e profumato
6. Fare in modo che la casa abbia sempre una sensazione di freschezza e pulito anche tramite l'uso di fiori freschi e profumatori (senza esagerare per evitare l'effetto opposto)
7. Riposizionare o eliminare alcuni arredi, in modo da mettere in risalto spazi e forme piuttosto che l'arredamento stesso.
8. Cercare di illuminare in modo naturale o artificiale per evitare angoli bui, stanze senza finestre e senza illuminazione, ecc.

9. Privilegiare tendaggi chiari e trasparenti che permettono alla luce di filtrare rispetto a tende scure e spesse.
10. Tinteggiare le pareti con colori neutri chiari.
11. Accendere sempre le luci e tenere le tende aperte (a meno che la vista non sia davvero brutta).
12. Sincerarsi che ci siano le utenze attive (almeno l'energia elettrica).
13. Controllare che nei diversi punti luce ci siano le lampadine FUNZIONANTI.
14. Nascondere i giocattoli dei bambini, le ciotole di cibo e le cucce degli animali domestici: cercare di non far circolare gli animali durante le visite, non tutti li amano, molti hanno problemi di allergie.
15. Impostare il condizionatore/riscaldamento ad una temperatura che assicuri il maggior benessere possibile.
16. In caso di piastrelle cucina e bagni datati o in cattive condizioni, considerare la possibilità di tinteggiarle con appositi smalti o rivestirle con piastrelle in pvc, al posto di una più costosa sostituzione.
17. Curare ogni locale e ogni angolo della casa.
18. Fare particolare attenzione ai giardini e agli esterni, devono essere curati e accessibili.
19. Cercare e mettere in risalto i punti forti della casa.
20. Evitare di fotografare solo con lo smartphone: i dispositivi moderni possono fare delle belle foto in genere ma non adatte alle foto di interni.
21. Affidarsi ad un Home Stager Professionista per una consulenza iniziale o finale, prima del servizio fotografico da affidare allo stesso Home Stager oppure ad un fotografo professionista specializzato nel Real Estate.

ATTENZIONE AI DOCUMENTI

Se hai deciso di vendere una proprietà, ricorda: uno dei punti più importanti di una compravendita sono i documenti.

I documenti fondamentali in un processo di compravendita sono:

- atto di acquisto (o di provenienza)
- planimetria catastale
- visura catastale storica
- certificato di destinazione urbanistica (CDU): nel caso la vendita includa un terreno
- planimetria catastale ed urbanistica: è bene verificare che ci sussistano conformità catastale ed urbanistica
- attestato di prestazione energetica (APE)

MG AGENZIA IMMOBILIARE DI GARLANDA MIRIANA

VIA BRIGATE GARIBALDI 2, VARALLO (VC)

3490858117 / INFO@MGAGENZIAIMMOBILIAREDIGARLANDA.IT

WWW.MGAGENZIAIMMOBILIAREDIGARLANDA.IT