

## Settore immobiliare. L'«home stager» studia gli interventi per valorizzare la vendita di un'abitazione

# La casa scopre il professionista dell'usato

A CURA DI  
**Francesca Milano**

Se il mercato immobiliare è fermo forse non è tutta colpa della crisi. Una buona fetta di responsabilità è da attribuire ai proprietari di casa che mettono in vendita immobili trascurati e poco appetibili. In aiuto dei venditori "senza speranza", che non riescono da mesi a concludere l'affare, arriva in Italia l'*home stager*, un professionista capace di valorizzare anche il più malridotto degli appartamenti.

«Prepariamo la casa in modo adeguato in vista di una vendita - spiega Amy Lentini, 50anni, americana e presidente dell'associazione italiana Staged Homes -. È un servizio personalizzato semplice ma efficace che consiste nel sistemare una casa i suoi lati migliori».

Non si tratta di un architetto né di un agente immobiliare, ma di un professionista in grado di valorizzare un immobile con soluzioni semplici e poco costose: «A volte basta cambiare il colore alle pareti - racconta Lentini -, altre volte riposizionare i mobili e riorganizzare gli spazi. Basta una nuova tenda o un grande specchio per convincere un acquirente».

Piccoli trucchi che solo un professionista preparato riesce però a suggerire. Ecco perché l'associazione nazionale ha deciso di organizzare corsi di formazione per *home stagers*. «Non è necessario avere una preparazione di base - racconta Lentini -. Non bisogna essere architetti né arredatori d'interni. È necessario però avere occhio per le proporzioni e senso dello spazio». Forme, luci e materiali sono gli elementi principali dei corsi di formazione che si stanno diffondendo in Italia. Il prossimo è previsto per metà mag-

gio (15 e 16 maggio) al costo di 360 euro. «A seconda dell'intervento proposto, l'*home stager* può percepire dai 250 euro fino al 3% del valore dell'immobile». Un costo che è possibile recuperare poi in sede di vendita, alzando leggermente il prezzo dell'appartamento, che avrà migliorato la propria quotazione grazie agli interventi di restyling.

«I proprietari generalmente non hanno voglia di spendere molti soldi per una casa che stanno vendendo - spiega Lentini - ma questo è un comportamento sbagliato perché la mancata vendita costa molto di più, sia in termini di tempo sia in termini di tasse, utenze, eccetera».

Ai primi due corsi per *home stager* che si sono tenuti a Roma hanno partecipato anche alcuni agenti immobiliari. «Quella del semplice agente che mette in contatto domanda e offerta è una figura che non basta più - sottolinea la presidente dell'associazione -. C'è bisogno anche di un professionista che abbia capacità e competenze per valorizzare una casa, soprattutto in un mercato come quello italiano dove gli appartamenti disponibili sono davvero tanti».

I corsi sono aperti a professionisti di *interior design*, architetti, arredatori, agenti immobiliari e a tutti coloro che hanno attitudine per la progettazione di un interno domestico. «Da una semplice passione - assicura Amy Lentini - è possibile avviare una professione che vedrà nei prossimi anni un vero e proprio boom in Italia».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



[www.stagedhomes.it](http://www.stagedhomes.it)

Il sito dell'associazione italiana che organizza corsi a Roma

[www.luoghidirelazione.it](http://www.luoghidirelazione.it)

Il sito del corso che si tiene a Milano



## Esperti in azione

### COSÌ SI IMPARA



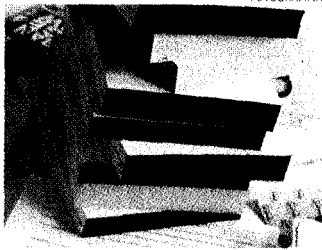
TIPS

#### Gli interventi più frequenti

- Pulizia approfondita dell'appartamento;
- riparazione di porte e finestre eventualmente danneggiate;
- riposizionamento dei mobili;
- fornitura di accessori di arredo e/o una lista di cose da acquistare per rendere l'appartamento

più accogliente;

- consulenza per il colore: scelta della pittura, dei tappeti, dei mobili o dei piani di lavoro;
- una lista di piccole migliorie e consigli per la valorizzazione di tutti i dettagli;
- eliminazione dalla casa di tutto ciò che è inutile.



FOTOGRAMMA

#### Le materie da studiare

- Principi generali dell'attività di *home staging* e delle diverse tipologie di abitazioni (nuove costruzioni, casa classica, moderna, rustico, loft, eccetera);
- pianificazione degli spazi;
- impiego di un archivio di esempi (library online)

per sviluppare idee

- da proporre al cliente;
- basi per la fotografia degli interni per ottenere il miglior risultato;
- tecniche per presentare al meglio la propria attività al cliente;
- principi di marketing.



AP

#### L'esperienza Usa

- Negli Stati Uniti questa professione è diffusa da oltre vent'anni. Le statistiche sul loro lavoro dicono che:
- l'acquirente formula la decisione sull'acquisto di un immobile nei primi 90 secondi del sopralluogo;
  - 9 volte su 10 un acquirente

decide di comprare in seguito a un vero e proprio colpo di fulmine;

- grazie all'intervento dell'*home stager* l'immobile si vende due volte più in fretta;
- la vendita di una casa dopo l'intervento di un professionista avviene con un plusvalore compreso tra il 5 e il 20 per cento.

### I NUMERI

# 3%

#### Il prezzo della consulenza

L'*home stager* può incassare per la propria consulenza dai 250 euro fino al 3 per cento del valore dell'immobile. Un costo che il venditore può recuperare in sede di vendita alzando leggermente il prezzo dell'appartamento che avrà migliorato la propria quotazione.

# 156

#### I giorni per vendere casa

Gli ultimi dati riferiti al 2009 mostrano che nelle grandi città le tempistiche di vendita sono intorno a 156 giorni. Nei capoluoghi di provincia si registra invece una media leggermente più alta, pari a 167 giorni.

# 360 euro

#### Il costo di un corso base

Un corso per *home stager* organizzato dall'associazione Staged Homes della durata di due giorni (sabato e domenica) costa 360 euro (iva inclusa). Forme, luci e materiali sono gli elementi principali dei corsi di formazione che si stanno diffondendo in Italia.

**I consigli/1.** Emanuela Ricciardi**«Parola d'ordine: eliminare il superfluo»**

«**C**hi visita una casa in vista di un acquisto non vuole trovarsi immerso nel presente del proprietario ma vuole immaginarsi il proprio futuro». Sta tutta qui la filosofia dell'*home stager* per Emanuela Ricciardi, 60enne che da tre anni si occupa di rendere vendibili anche gli alloggi meno appetibili. «La prima cosa da fare è spersonalizzare la casa». Non è un lavoro semplice perché il più delle volte ci si trova davanti a un venditore che non ha voglia di spendere per una casa di cui intende disfarsi. «In questi casi - assicura Ricciardi -

proponiamo interventi minimi ma ugualmente efficaci, come una pulizia profonda o la riparazione di qualche porta o finestra. Oppure suggeriamo di mettere in casa qualche pianta. Sembra banale, ma anche questo può rendere più vendibile un immobile».

Emanuela Ricciardi ha una laurea in sociologia e da anni insegna italiano in un istituto statunitense a Roma. «Ho imparato molto dagli architetti americani che venivano a studiare in Italia - racconta - e poi ho seguito due corsi di *home staging* negli Stati Uniti». Oltreoceano questa professione è molto affermata:

«In America spesso sono gli agenti immobiliari che suggeriscono al venditore di richiedere la consulenza di un *home stager*. È una scelta intelligente perché in questo modo sia agente che venditore potranno concludere in minor tempo l'affare».

Il lavoro comincia da una visita all'appartamento, che viene fotografato in ogni suo ambiente. «Con le foto e gli appunti che prendo durante la visita torno in ufficio e comincio a elaborare le mie osservazioni - racconta l'esperta -. Spesso le case abitate sono troppo piene di cose e quindi consiglio di eliminare il superfluo. Poi si può arrivare anche a giocare con i mobili, spostandoli. È incredibile come con piccoli gesti possa cambiare l'aspetto di una casa».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**I consigli/2.** Micaela Gherzi e Anna Meneghetti**«L'immagine online va realizzata ad arte»**

**I** consigli di un *home stager* sono preziosi non solo per chi intende vendere, ma anche per chi vuole restare nella propria casa. Lo sanno bene Micaela Gherzi e Anna Meneghetti, che da pochissimi mesi si sono buttate a capofitto in questa avventura: «Una delle nostre proposte riguarda il trasloco sul posto - racconta Anna Meneghetti -. In pratica ci occupiamo di migliorare l'aspetto della casa facendo pulizia e riorganizzando lo spazio, proprio come quando si trasloca». La consulenza dello studio milanese HomeMakeover è rivolta

anche ai proprietari che vogliono affittare l'immobile: «Bisogna aiutare il potenziale inquilino a scegliere la nostra casa - spiega la *home stager* - ricordando sempre che ce ne sono decine di altre sul mercato. Quindi è bene migliorarne l'aspetto, far sì che al primo sguardo conquisti l'affittuario». Secondo uno studio americano, infatti, la scelta avviene nei primi due minuti. Addirittura, una fase fondamentale è quella che avviene davanti al computer, guardando le foto online pubblicate sui siti di annunci. Per questo motivo,

le professioniste di HomeMakeover offrono anche la consulenza su come realizzare le fotografie. L'esperienza si paga, ma non quanto si possa immaginare: una consulenza verbale costa 120 euro, Iva inclusa, mentre se si desidera un prospetto dettagliato degli interventi da attuare il prezzo sale a 240. «Un costo che in realtà è un guadagno - spiegano le professioniste - perché fa salire il valore dell'appartamento sul mercato».

Questa soluzione conviene anche agli agenti immobiliari: «Se la quotazione sale - sottolinea Gherzi - anche la percentuale dell'intermediario cresce. I due mestieri non sono in concorrenza, anzi sono complementari».

© RIPRODUZIONE RISERVATA