



Home Staging: che cos'è

Per **Home Staging** si intende la **raffinata arte di preparare la casa alla vendita**, curando la sua presentazione fin nel dettaglio: una ricetta meno scontata di quanto si possa credere. Proprio una situazione di crisi rende ancora più evidente l'importanza di un sapiente utilizzo del marketing immobiliare.

Agendo sulle leve del **marketing mix**, ovvero la combinazione di strumenti messi a disposizione per raggiungere i propri obiettivi aziendali, è possibile offrire e costruire valore sul prodotto immobile e di conseguenza sulla promozione dell'immobile stesso.

Alle volte basta, almeno apparentemente, "poco" per risultare efficaci: come un servizio fotografico professionale e studiato appositamente per il web che riesca ad attrarre l'interesse del compratore. Un piccolo investimento diventa indispensabile, ma a questo corrisponde un grande risultato, ovvero la vendita dell'immobile stesso.

Gli **Home Stager** individuano tre semplici step attraverso cui raggiungere questo scopo:

- **definire** e valorizzare gli spazi;
- **investire** una somma ridotta ed accettabile rispetto ai costi notevoli del proprio bene invenduto nel tempo;
- **creare l'atmosfera giusta** per "creare emozioni" e comunicare che quell'immobile in particolare è un ottimo candidato per diventare "casa";

E' sempre il prodotto immobiliare a essere protagonista, lasciando a divani, poltrone, tavoli e sedute un ruolo solo marginale ma studiato per esaltare la potenzialità della struttura. Così si riesce a mostrare la casa al meglio senza distrarre l'attenzione del possibile compratore dalle sue reali caratteristiche. Una strategia di marketing trasparente e proficua sia per chi vende che per chi acquista, il quale spesso ha difficoltà ad immaginarsi la struttura al massimo delle sue potenzialità.





HOME STAGING: perché funziona

L'Home Stager lavora su due aspetti fondamentali

FUNZIONALE:

- risalta i pregi dell'immobile e/o risolve le eventuali criticità, vale a dire suggerisce l'utilizzo degli ambienti e propone alternative all'utilizzo dello spazio, dopo un'analisi accurata sul possibile acquirente. Allestire rappresenta l'ultima fase del processo: l'analisi del caso e della location sono i fattori più importanti.

EMOZIONALE:

- siamo nell'era delle immagini per cui le scelte sono spesso inconsce. Grazie all'inserimento di piccoli arredi, complementi, oggettistica e all'uso sapiente dei colori e dell'illuminazione, sapremo conferire agli ambienti il valore aggiunto che trasformerà uno spazio anonimo in una casa di cui innamorarsi.

*“La logica fa pensare,
le emozioni fanno agire”*