



IL BELLO DEL MATTONE

Consigli utili dall'esperto

Damiano Gallo, agente immobiliare e conduttore televisivo

I VANTAGGI DELLA VALORIZZAZIONE IMMOBILIARE

Come rendere più attraente
un immobile agli occhi del mercato

**Cartelli, online, social,
fotografie, render, home
staging, open day:
chi più ne ha più ne
metta. Per valorizzare**



**una casa, gli strumenti
a disposizione
sono proprio tanti.
L'importante è saperli
usare nel modo giusto**

Da esperto del settore, questa settimana vorrei suggerirvi alcuni accorgimenti da non trascurare, ma anche errori che sarebbe bene evitare accuratamente, per vendere o affittare casa al meglio.

Partiamo dall'inizio. Generalmente, quando vogliamo "fare colpo" nella vita o nel lavoro, la prima cosa che facciamo è esaltare le nostre qualità positive, valorizzarci al meglio.

Lo stesso però non accade quando ci accingiamo a vendere casa: improvvisamente perdiamo il senso dell'obiettività. Così non è difficile incontrare venditori che, convinti di agevolare il compratore, decidano di voler mettere sul mercato la propria casa completamente arredata, una sorta di "pacchetto completo", senza considerare che i gusti non sono tutti uguali e chi compra, quasi sempre, preferisce personalizzare la sua nuova casa. Oppure non è difficile che qualcuno, arrivando al paradosso, chieda a noi agenti immobiliari di vendere senza però far sapere che sta vendendo, e ci imponga di non esporre cartelli per non attirare la curiosità dei vicini, oppure di pubblicare l'articolo online

ma senza le foto dell'abitazione! Anche se è vero che oggi le modalità per vendere un immobile sono tantissime, resta di base che più la pubblicità è chiara e completa, più chi risponderà sarà veramente interessato. E dirò di più. Se una giusta informazione evita i perditempo e velocizza la



Oggi che la vetrina immobiliare è diventata la rete, non bisogna sottovalutare la valorizzazione che può dare un buon servizio fotografico capace di esaltare i pregi di un'abitazione.

vendita, una giusta presentazione dell'immobile, che lo valorizzi rendendolo più accattivante, può addirittura lavorare a favore del suo prezzo di vendita.

La prima impressione è quella che conta.

Il detto vale anche per il mondo immobiliare.

Vi posso garantire che le case che fanno subito una buona impressione sono anche quelle che si vendono o locano meglio. Per catturare un potenziale acquirente occorre che la casa sia mostrata pulita, ordinata, luminosa: prima di accogliere in casa i potenziali clienti, sarebbe meglio tirarla a lucido. Oltretutto, una casa ordinata mostra tutte le sue potenzialità in fatto di ampiezza e ariosità. Questo vale durante le visite ma anche nelle fotografie pubblicate online.



L'importanza di un buon servizio fotografico.

Spesso, sugli annunci immobiliari di Internet pubblicati da privati ma, ahimè, anche da agenzie, non è raro imbattersi in immagini terrificanti di case proposte in vendita o in affitto. Non basta uno smartphone, anche se dotato di fotocamera di ultima generazione, non è sufficiente a realizzare un servizio come si deve. Per scattare le giuste foto a un immobile occorre sapere cosa si vuole mostrare, quali pregi della casa mettere in evidenza. Un'inquadratura sbagliata può fare sembrare un locale più piccolo di quanto non sia; una condizione di luce pessima può arrivare a rendere ingiustificato il prezzo di una casa agli occhi di guarda. Troppo spesso sottovalutato, il servizio fotografico di una casa ne è invece il primo strumento di valorizzazione oltre che di buona riuscita della prima impressione, specie oggi che le case si cercano prevalentemente in rete.



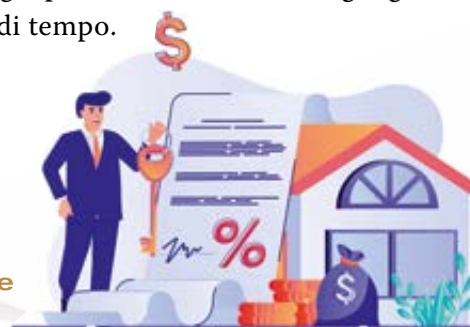
Riparare e rinfrescare.

Quando l'immobile è datato o troppo "vissuto", le pulizie da sole però potrebbero non bastare a

far sognare chi desidera una nuova casa! Uno degli errori più comuni è quello di sottovalutare che piccole opere di ammodernamento possono incidere profondamente sulla riduzione dei tempi di vendita e sulla definizione di un prezzo più alto. Sbarazzarsi di oggetti e mobili rotti, rimuovere la carta da parati rovinata, dare una rinfrescata alle pareti, sono solo alcuni degli interventi che possono cambiare radicalmente la percezione di una casa. Un piccolo investimento che può dare una grande resa in fase di vendita o locazione.

Farsi consigliare da un esperto.

Fotografie, render, virtual tour, home staging, open day: oggi gli strumenti per valorizzare un immobile sono proprio tanti. Però, qualsiasi canale di promozione, dal cartello ai social, rivela la sua efficacia solo se si è capaci di usarlo, se è collocato in una strategia di vendita mirata. Il vantaggio di affidarsi in mano a esperti competenti è proprio questo: un bravo agente immobiliare sa sempre consigliare e utilizzare quello più adatto alla situazione. Vendere o affittare una casa è un'operazione di marketing che richiede competenze specifiche e la conoscenza di strumenti adatti a elaborare le migliori strategie per arrivare dritti al target giusto, senza perdite di tempo.



La vendita o la locazione di una casa

si "gioca" tutta nei primi trenta secondi di visita all'immobile. Dare importanza e curare al massimo il cosiddetto "imprinting" con un immobile è decisivo.