

## La «guru»

# «Luci e nuovi colori Così si vende meglio»

A New York lavorava nel campo immobiliare, ma quando si è trasferita a Roma Amy Lentini (foto) ha riscontrato molte difficoltà nel cercare la casa giusta: «Il servizio delle agenzie non era di grande qualità, gli annunci non avevano immagini e

quando c'erano non erano convincenti» racconta Amy. Per non parlare delle visite negli appartamenti: «Spesso le case erano in disordine piene di oggetti personali». In questa situazione per chi non ha un certo «occhio» è quasi impossibile capire se quella casa potrebbe essere quella giusta. Ma



Amy non si è persa d'animo. Così ha fatto tesoro della sua esperienza negli Usa e oggi è presidente di StagedHomes, l'associazione italiana Home stager ([www.stagedhomes.it](http://www.stagedhomes.it)): il suo lavoro è proprio quello di preparare e formare personale qualificato nel campo della «presentazione» degli immobili. Perché si decide se si vuole una casa proprio nei primi cinque minuti in cui la si vede. «L'interesse per il nostro lavoro è sempre maggiore: i risultati confermano che il nostro metodo è vincente», continua Lentini. «Nella maggior parte dei casi si tratta di interventi poco costosi ma di grande efficacia». Quando la situazione lo richiede si aggiunge qualche «trucco» di restyling: «Una parete colorata, qualche lampada ad hoc, un rivestimento nuovo per il vecchio divano e il gioco è fatto». Basta pensare che un investimento massimo dello 0,5% del valore dell'immobile permette di ottenere un ricavo del 10% in più sul prezzo di vendita, unito al 50% in più di rapidità nei tempi. (C. Bon.)