

Anche sulla Prima Pagina nel Corriere della Sera online

Sabato 20 Ottobre 2012 Corriere della Sera

Abitare Le idee

Dagli Usa Spazi preparati per far colpo sugli acquirenti

Vuoi vendere casa?
Mettila in scena

Strategie anticrisi

Luce, colori chiari e arredamento essenziale. Sono le regole dell'home stager, il professionista che sistema le case per venderle o affittarle più in fretta. Un lavoro a base di senso estetico. Ma soprattutto di buon senso: l'obiettivo è valorizzare l'abitazione con un intervento low cost, facendo presa sul potenziale inquilino senza svuotare le tasche del proprietario.

Nata in America negli anni Ottanta e arrivata in Italia quattro anni fa, questa figura di marketing immobiliare sta prendendo sempre più piede. A rivelarlo è il boom di corsi e iscritti: se nel 2010 l'home staging si insegnava solo a Milano e a Roma, oggi si trovano lezioni in tutto il Paese. Organizzate da diverse scuole: la principale e più diffusa, l'Associazione Italiana Home Stager, è attiva anche a Bologna, Firenze e Bari. «È a inizio 2013 intendiamo aprire a Pesaro, Siena, Palermo, Torino e Verona», spiega la presidente Amy Lentini. In aumento anche gli allievi: dai 160 del 2010 ai 300 del 2011, quota già superata nel 2012.

Come si fa

Quanto costa
Un intervento di «home staging» (pagato dal proprietario o dall'agenzia immobiliare) non costa più dell'1% del valore dell'immobile. Nel caso di abitazioni in affitto, di rado supera la mensilità

I corsi
L'Associazione Italiana Home Stager (stagedhomes.it) è attiva, oltre che a Milano e a Roma, anche a Bologna, Firenze e Bari. E, all'inizio del 2013, si prevede di aprire anche dei punti di riferimento a Pesaro, Siena, Palermo, Torino e Verona

Ma chi sono gli aspiranti «home stager»? «Arredatori di interni o architetti che cercano di far fronte alla crisi della loro professione — continua la presidente —. Ma non mancano i neolaureati in Economia e le casalinghe che vogliono iniziare una carriera». Poi ci sono i corsi ad hoc per gli agenti immobiliari: «Loro sono i primi a cui serve l'home staging: devono sapere quanto è importante il colpo d'occhio nell'impulso all'acquisto». Soprattutto di questi tempi in cui vendere è difficile: mettere sul mercato un appartamento luminoso, spazioso e ben arredato può fare la differenza.

«Una casa "preparata" si vende fino a otto volte più in fretta», è la stima dell'Associazione italiana home stager. I professionisti confermano: «Con l'ultimo intervento che ho fatto, nel Vicentino, l'appartamento è stato venduto in due mesi rispetto alla media locale di otto», racconta Emanuel, 38 anni, titolare dell'agenzia De Marco immobiliare e home stager. Francesco Galzerano, a capo della Welchome Real Estate di Roma, rincara la dose: «Gli immobili sistemati non solo attirano molti più potenziali acquirenti ma li ben dispongono: chi entra e vede una casa in ottime condizioni discute meno sul prezzo».

Sia chiaro, però: l'home staging



Illustrazione di Chiara Ormò

Un francobollo di design Le Poste italiane celebrano i cent'anni di Guzzini con un francobollo, «100 Years of future», disegnato da Moreno Gentili, per la serie Made in Italy. Il francobollo, oltre 2 milioni di esemplari, è stampato dall'Istituto Poligrafico dello Stato

(ci sono sempre più home stager), il lato della domanda è ancora ingessato, soprattutto per quanto riguarda i privati: «Le agenzie cominciano a cercarci perché hanno capito che il nostro intervento è utile, mentre i proprietari sono restii: non fa parte della cultura italiana lustrare la casa prima di metterla in vendita. Si tende a pensare "questo è il posto in cui vivo, piacerà così com'è", spiegano in coro gli home stager. «Eppure — si lamentano — quando si vende una macchina la si pulisce».

Secondo Amy Lentini ci vuole solo un po' di pazienza: «Oggi negli Stati Uniti non si fa nemmeno vedere una casa non preparata, sarebbe

Spesa minima

Dai tappeti alle pareti, con piccoli interventi «si vende anche 8 volte più in fretta»

La parola

Home stager

«L'home stager è il professionista esperto nel «sistemare» o abbellire una casa perché diventi più accattivante per il potenziale acquirente e quindi venderla o affittarla più in fretta. Questa tecnica di marketing immobiliare è nata negli Stati Uniti negli anni Ottanta ed è arrivata in Italia circa quattro anni fa. L'home stager provvede a migliorare la disposizione dei mobili, a valorizzare la luminosità e l'ampiezza delle stanze, i punti di affaccio e a eliminare oggetti superflui.

non è una ristrutturazione. «L'intervento ideale dovrebbe essere a costo zero — racconta Rodolfo Pegan, 34 anni, home stager a Roma —. Il nostro compito è valorizzare l'abitazione senza far spendere un patrimonio al proprietario o all'agenzia che paga il servizio». Le tariffe della categoria seguono regole precise: tendenzialmente un intervento non deve superare l'1% del valore dell'immobile. Nel caso di appartamenti da affittare, solo di rado va oltre la mensilità. E quindi spazio alla fantasia: si ricicla, si cambia il posto dei mobili, si compra lo stretto necessario.

Ma se il lato dell'offerta prospera