
NEWS

COME VALORIZZARE UNA CASA DA VENDERE

Di Enrico Adamo



Vendere casa non è mai facile, in quanto non è solo questione di zona, metratura e altre caratteristiche tecniche, come ogni vendita, è soprattutto una questione **emotiva**. Cosa provi quando entri per la prima volta in una casa? Che sia una casa di amici, una casa vacanze dove trascorrerai una settimana o la casa che potresti comprare, la **prima impressione** resta fondamentale e spesso influenza la nostra opinione generale dell'immobile. Per questo motivo, è necessario valorizzare una casa da vendere prestando ai **dettagli** e comprendere come far sentire accolto il visitatore e potenziale cliente, in modo da influenzare positivamente la sua scelta. Nessun trucco, solo qualche accorgimento per migliorare le **probabilità** di vendita, ovviamente considerando che la casa sia in linea con le richieste dell'acquirente.

Come valorizzare una casa da vendere: 3 suggerimenti

Quando un cliente visiona una casa, che gli piaccia o meno, è **influenzato** da fattori che non lo riguardano o, meglio, che non lo riguarderanno quando abiterà eventualmente quella casa: **arredamento, colore delle pareti, pulizia, profumo e altri dettagli**.

Un cliente compra casa per il profumo? Naturalmente no, ma inconsciamente è influenzato da questi fattori, anche se razionalmente sono facilmente modificabili dal momento in cui ne diventa il proprietario. Ecco allora tre suggerimenti, in parte già anticipati, per far fare alla propria casa una bella figura.

Cura tutti gli spazi



Per valorizzare una casa da vendere, questo è il primo suggerimento e non riguarda solo i locali interni della casa, ma anche quelli esterni. Ad esempio, il giardino e l'ingresso per una

casa indipendente, che devono essere puliti, magari con qualche fiore ad abbellire e dare colore, ma anche negli spazi comuni di un condominio si può fare qualcosa. Innanzitutto, anche se non è strettamente di tua responsabilità, ogni spazio comune del condominio deve essere pulito e ben presentabile, ma anche qui qualche tocco di colore, come i fiori, si può dare. In generale, deve trasparire cura e attenzione.

Presta attenzione all'arredamento



Il secondo suggerimento riguarda l'**arredamento**. È chiaro che non si può stravolgere l'arredamento di casa per riuscire a venderla, ma è altrettanto chiaro che una casa disordinata, mal arredata e poco valorizzata si vende con più difficoltà. Per ottimizzare, il suggerimento è quello di togliere, anche temporaneamente, tutto ciò che è superfluo: lasciare l'arredamento ad un livello **minimal**, tenendo il minimo indispensabile e valorizzando con tocchi di stile e di colore. Senza strafare, insomma, la casa sembrerà più grande, moderna, luminosa ed anche di stile. La **luminosità** è particolarmente importante e, in tal senso, suggeriamo di sottolineare questo aspetto laddove possibile. La luce rende gli spazi più grandi, belli e vivibili.

Un occhio di riguardo all'ordine e alla pulizia



È fondamentale che la casa sia pulita, ordinata e curata. L'impressione quando si entra in una casa pulita rispetto ad una sporca (o anche solo disordinata!) è completamente diversa. Il cliente non compra noi e il nostro ordine, ma se vogliamo fare un'impressione buona ed entrare nel cuore dell'acquirente, conviene prestare attenzione anche a questo. In particolare, l'ordine permette di migliorare anche l'impressione riguardo l'**arredamento** e lo stile minimal citato in precedenza.

Infine, ogni casa è **diversa** e va **valorizzata**. Bisogna sottolinearne i punti di forza in maniera naturale, spiegando gli aspetti positivi. Per farlo basta questa semplice visione: cosa ti ha convinto, al tempo, a comprare questa casa? Potrebbero essere le medesime le leve che fanno effetto sul tuo eventuale acquirente.