



L'architetto Christian Pugliese è un home stager di professione: per approfondire, clicca sul suo sito [www.triestehomestyling.it](http://www.triestehomestyling.it)

Valorizzare un immobile prima di metterlo sul mercato è un'arte, frutto di un mix tra progettazione d'interni e tecniche di marketing. Ecco le mosse per monetizzare al meglio, con alcuni piccoli accorgimenti. » DI CHRISTIAN PUGLIESE

# Se è in ordine, vale di più

**1** Eliminare tutti gli effetti personali, i soprammobili, le cianfrusaglie in generale. Sono tutti ostacoli che non permettono al visitatore (possibile acquirente) di percepire quella casa come la 'sua' casa. Se la si vuole vendere o affittare, prima o poi gli effetti personali dovranno essere riposti negli scatoloni per il trasloco... Comprensibilmente difficile, ma molto meglio farlo prima.

**2** L'immobile deve essere pulitissimo, arieggiato e perché no, leggermente profumato. Evitare di farlo vedere nelle giornate piovose e nelle ore serali.

**3** Riorganizzare gli arredi che abbiamo accumulato negli anni (e se sono troppi toglierne qualcuno) per rendere lo spazio più arioso e fruibile.

**4** Animali domestici con pelo come cani e gatti portateli a fare un giro durante i sopralluoghi, potrebbero dare l'impressione di poca igiene (per i non amanti degli animali) o infastidire i visitatori.

**5** Dare un tocco di freschezza all'immobile rivestendo il divano con un tessuto accattivante, abbinandoci magari un tappeto o delle tende da pochi euro.

**6** Effettuare le piccole riparazioni e sostituzioni che non abbiamo mai voglia di fare (anche delle semplici lampadine che non funzionano sono controproducenti), nell'ottica di esaltare l'immobile.

**7** Se la casa è totalmente vuota, affidarsi a un professionista per un progetto di interior design in 3D, cosicché durante il sopralluogo si possa mostrare al papabile acquirente una proposta di arredo che esalti le potenzialità dell'immobile. Molto spesso gli ambienti vuoti disorientano i non addetti ai lavori che devono acquistare.

**8** Dare una rinfrescata alle pareti con tinte calde e neutre: così l'ambiente risulta più ampio e luminoso.

**9** Se avete un minimo di manualità, posare a pavimento un laminato esteticamente gradevole, per coprire pavimenti antiestetici o usurati. Prediligete le finiture di legno chiare che ingrandiscono e schiariscono l'ambiente.



## PER CHI VUOLE VENDERE

### IL SUGGERIMENTO

Una similitudine banale, ma efficace, la si può fare con la compravendita di autovetture. Per vedere prima e a un miglior prezzo, l'automobile viene pulita internamente, vengono sostituiti i tappetini e viene tirata a lucido la carrozzeria. Per le trattative immobiliari è assolutamente uguale.

### ESEMPIO ECONOMICO

La casa viene valutata 100.000 euro e vista la crisi del mercato immobiliare tra 6 mesi si rischia di non aver ancora concluso la trattativa e dover abbassare il prezzo di 15-20 mila euro. Un investimento dell'1% sul valore dell'immobile (1.000 euro) in piccoli interventi di valorizzazione aumenterebbe le possibilità di vendere senza abbassare il prezzo o abbassandolo di poche migliaia di euro (non equiparabili al deprezzamento del 15-20%).



## PER CHI VUOLE AFFITTARE

### IL SUGGERIMENTO

Le banche erogano mutui molto difficilmente, pertanto aumentano i contratti di affitto. Grazie a pochi interventi di valorizzazione, si può affittare più velocemente e a un canone più alto: i contratti di locazione sono quindi una valida e semplice alternativa, soprattutto nei centri urbani.

### ESEMPIO ECONOMICO

Attualmente il canone è di 400 euro al mese. Con un investimento di qualche centinaio di euro in opere di valorizzazione potresti affittare a 460 euro al mese. Passeresti quindi da una rendita di 4.800 euro/anno a una di 5.520 euro/anno. Un incremento di 720 euro/anno pari al 15% in più, corrispondente a quasi 2 mensilità aggiuntive. Un risultato che giustifica un piccolo investimento iniziale, per poter valorizzare di più il tuo immobile.