

HOME | Philosophy[®]

A c a d e m y

Rassegna stampa
31 maggio 2021





Home staging, l'arte di far bella una casa per venderla al meglio

Marketing emozionale

«Un appartamento medio si vende in 250 giorni. Ma ne possono bastare 25 se invece che vuoto e buio lo si mostra arredato quel tanto che basta a creare suggestioni positive». Su questa scommessa, Francesca Greco, fondatrice di Home Philosophy ha costruito una professione, tanto da tenere corsi di home staging. Quelli di Home Philosophy sono gli unici in Europa ad essere approvati dall'Associazione Internazionale di Home Staging.

Il marketing emozionale

«L'home staging nasce negli Usa 40 anni fa - ha spiegato Francesca Greco -. La casa è una risorsa per chi vuole vendere o affittare ma per chi acquista o affitta, oltre che rientrare nella propria capacità di spesa, deve attirare l'attenzione. Tanto più durante la pandemia e con la ricerca online in cui si inseriscono, nel motore di ricerca, i vari parametri (prezzo, mq e zona). La lista delle proposte può essere lunghissima. Distinguersi può fare la differenza».

Fare home staging, è, quindi, fare marketing immobiliare.

«Si tratta - ha aggiunto Greco - di un marketing immobiliare emozionale, perché ci si mette nei panni dell'acquirente studiando il target a cui è rivolto l'immobile, se ne colgono punti deboli e forti e su questi ultimi si lavora per valorizzarlo. A volte possono bastare alcuni complementi di arredo, l'accostamento di diverse tonalità di tessuti. Se la casa è già molto arredata può anche valere il contrario, cioè togliere alcuni elementi che la appesantiscono eccessivamente. Laddove è vuota, qualche mobile o materiale di no-



Questione di immagine. L'arredo in home staging di un appartamento vuoto

leggio può definirne meglio gli spazi». Negli ultimi 5 anni il team di consulenti per l'immagine ha preparato oltre 500 case per la vendita o la locazione.

Un costo o un investimento?

L'home staging è una consulenza che si affianca all'intermediazione immobiliare tradizionale, da cui spesso non è molto capita perché si ha paura di proporre al cliente un incremento di costi oltre le normali provvigioni di

agenzia. I costi del servizio, poi, possono dipendere da molti fattori.

«Per un monolocale già arredato, cui aggiungere solo qualche componente - ha spiegato ancora Francesca Greco - possono bastare 500-600 euro più il servizio fotografico. Per un appartamento di 3-4 locali vuoto e da valorizzare con arredo, si può arrivare a 3500-4mila euro. Ma più che un costo è un investimento, perché se l'appartamento resta sul mercato per mesi e poi devo ribassare la richiesta anche di 20-30 mila euro, forse è meglio valorizzarlo per chiudere prima con minori margini di trattativa».

Oltre alle consulenze Home Philosophy è anche una academy che eroga corsi e workshop didattici che offre più di 200 corsi, accogliendo oltre 2.900 corsisti, il 90% donne di età compresa tra i 30 e i 50 anni, molte delle quali diventate a loro volta esperte di marketing immobiliare e formatrici certificate.

Laura Cavestri

CONTRIBUENTE REDAZIONE

Si tratta di mettersi nei panni del potenziale acquirente per valorizzare i punti di forza del prodotto

Il Sole
24 ORE

RealEstate+ – di Paola Dezza con
Laura Cavestri



28 maggio 2021

MARKETING EMOZIONALE

Home staging, se la casa si fa bella si vende meglio



Una degli appartamenti vuoti e temporaneamente arredati per favorire la vendita

«Un appartamento medio si vende in 250 giorni. Ma ne possono bastare 25 se invece che vuoto e buio lo si mostra arredato quel tanto che basta a creare suggestioni positive». Su questa scommessa, Francesca Greco, fondatrice di Home Philosophy ha costruito una professione, tanto da tenere corsi di home staging. Quelli di Home Philosophy sono gli unici in Europa ad essere approvati dall'Associazione Internazionale di Home Staging.

Fare home staging è, quindi, fare marketing immobiliare. «Si tratta –ha aggiunto Greco – di un marketing immobiliare emozionale, perchè ci si mette nei panni dell'acquirente studiando il target a cui è rivolto l'immobile, se ne colgono punti deboli e forti e su questi ultimi si lavora per valorizzarlo. A volte possono bastare alcuni complementi di arredo, l'accostamento di diverse tonalità di tessuti. Se la casa è già molto arredata può anche valere il contrario, cioè togliere alcuni elementi che la appesantiscono eccessivamente. Laddove è vuota, qualche mobile o materiale di noleggio può definirne meglio gli spazi». Negli ultimi 5 anni il team di consulenti per l'immagine ha preparato oltre 500 case per la vendita o la locazione.

«Per un monolocale già arredato, cui aggiungere solo qualche componente – ha spiegato ancora Francesca Greco – possono bastare 500-600 euro più il servizio fotografico. Per un appartamento di 3-4 locali vuoto e da valorizzare con arredo, si può arrivare a 3500-4mila euro, ma anche 5mila euro. Ma più che un costo è un investimento, perchè se l'appartamento resta sul mercato per mesi e poi devo ribassare la richiesta anche di 20-30mila euro, forse è meglio valorizzarlo per chiudere prima con minori margini di trattativa».