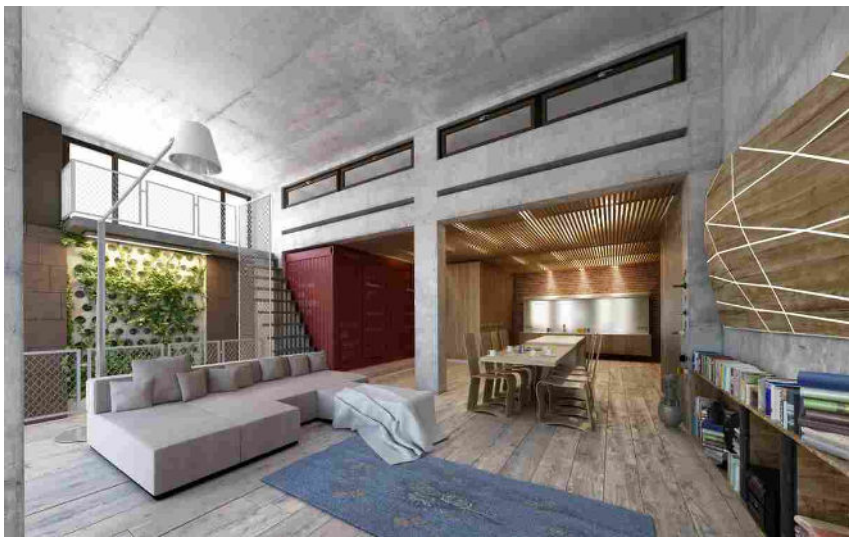
Vendere casa prima con l'home staging: cinque strategie vincenti

Commenti: 0



GTRES

Floriana Liuni
3 Aprile 2025, 7:30

L'home staging accelera la vendita degli immobili, riduce gli sconti in trattativa e massimizza il valore percepito, affermandosi come un elemento imprescindibile nel mercato immobiliare italiano. Lo conferma il **Report EAHSP 2025** (European Association of Home Staging Professionals) secondo cui, nei primi tre trimestri del 2024, il tempo medio di vendita di un immobile in Italia è stato di 171 giorni, mentre le proprietà valorizzate con tecniche professionali di home staging hanno registrato una vendita media di 40 giorni nell'area metropolitana di Roma. Ecco, secondo MARI Team Immobiliare cinque strategie vincenti

I più letti

Il paese più alto della Liguria è a 1.118 metri di altitudine: ecco dove si trova

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

204076

L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it

per vendere casa con l'home staging.

Home staging, e la casa si vende prima

Il report, realizzato con il contributo degli associati italiani dell'EAHSP, sottolinea come l'home staging sia ormai una necessità strategica in un mercato sempre più competitivo. Le compravendite nelle principali città italiane mostrano infatti andamenti differenti: **Torino** registra un aumento del 9,6%, **Roma** un lieve incremento dell'1,1%, mentre **Milano** subisce un calo del 4,8%.

"I dati parlano chiaro: l'home staging non è un costo, ma un investimento con un ritorno concreto", afferma **Sanja Radovanovic, Direttore Creativo e Co-Founder di MARI Team Immobiliare** e Presidente di EAHSP. "Oltre alla drastica riduzione dei tempi di vendita, osserviamo un impatto significativo sul valore percepito dell'immobile. Le proprietà preparate con home staging subiscono uno sconto medio in trattativa del solo 3%, rispetto al 7,8% di quelle non preparate, preservando così il loro valore. A Roma, in particolare, riusciamo a vendere in 40 giorni anche immobili con criticità specifiche legate al mercato locale".

Per quali immobili fare home staging

L'analisi del report evidenzia inoltre differenze significative a seconda della tipologia di immobile. Gli interventi di home staging vengono richiesti soprattutto per immobili vuoti (52%), seguiti da proprietà parzialmente arredate (30%). Le richieste si distribuiscono equamente tra **diverse fasce di prezzo**: il 31% riguarda immobili tra 100.000 e 200.000 euro, un altro 31% quelli tra 201.000 e 300.000 euro, il 28% nella fascia 301.000-500.000 euro e il restante 10% per immobili oltre i 500.000 euro.

Tempi medi di vendita con l'home staging

Un dato particolarmente rilevante riguarda gli **immobili precedentemente invenduti**: quelli rimasti sul mercato per una media di 206 giorni senza successo, dopo un intervento di home staging sono stati venduti in 24,5 giorni a livello nazionale, mentre a Roma il tempo medio è di 40 giorni a causa delle peculiarità del mercato locale. Il 41% di queste proprietà ha trovato un acquirente in 29-40 giorni, mentre il 31,9% ha chiuso la vendita in appena 8-14 giorni.

Dove vive oggi Sofia Loren, l'icona del cinema italiano

L'eclissi solare sarà visibile dall'Italia il 29 marzo: ecco dove e a che ora

Sai dove mettere la carta igienica in bagno? Ecco 6 idee creative

Come fermare l'acqua del water se continua a scorrere senza sosta

L'Opinione

L'impatto dell'aumento dell'inflazione sugli NPL immobiliari

L'impatto dell'inflazione sulle aste immobiliari

idealista
Il modo migliore di trovare casa
Vendita Affitto Condividi
Nuove costruzio / Case / Case vacanza / Stanze / Uffici / Locali o capann
Agrigento / Alessandria / Ancona / Aosta / Arezzo / Ascoli Piceno
Inserisci annuncio
Cerca

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

204076

A livello nazionale, gli immobili preparati con home staging e messi sul mercato per la prima volta **si vendono in una media di 29,4 giorni**, con punte di eccellenza in alcune aree metropolitane. L'efficacia dell'home staging si conferma anche nel mercato delle locazioni, dove gli immobili preparati vengono affittati mediamente in 6 giorni, senza necessità di riduzioni sul canone richiesto.

5 strategie per vendere casa con l'home staging

Sanja Radovanovic, Direttore Creativo e Co-Founder di MARI Team Immobiliare, unica agenzia che include l'home staging per ogni immobile in vendita senza costi aggiuntivi per il venditore, suggerisce cinque strategie chiave emerse dal Report 2025:

1. **Cura i primi 90 secondi** "Il primo impatto è decisivo e può determinare l'esito della visita. Un ingresso accogliente, un soggiorno luminoso e una cucina ben organizzata possono fare la differenza. Il 75% dei potenziali acquirenti decide nei primi 90 secondi se l'immobile suscita interesse".

2. **Adatta la strategia alla tipologia dell'immobile** "Negli appartamenti di piccole dimensioni (<75 mq) è essenziale ottimizzare gli spazi e rendere gli arredi multifunzionali. Negli immobili di fascia alta, invece, bisogna puntare su dettagli di qualità che trasmettano uno stile di vita aspirazionale".

3. **Sfrutta al massimo la luce naturale** "Gli immobili con una corretta illuminazione naturale sono percepiti come il 30% più spaziosi. Eliminare tende pesanti, usare specchi strategici e scegliere colori chiari può trasformare radicalmente un ambiente".

4. **Scegli colori neutri per ampliare il target** "L'home staging non è decorazione, ma marketing immobiliare. Per attrarre più acquirenti, è meglio puntare su una palette neutra con elementi accoglienti, permettendo ai visitatori di immaginarsi nella casa".

5. **Spersonalizza gli ambienti con un efficace decluttering** "Eliminare il superfluo aiuta a valorizzare gli spazi. Oggetti personali e arredi eccessivi possono distrarre i potenziali acquirenti. Un ambiente ordinato e neutro facilita il processo decisionale".

Ranking: 20 case in vendita con prezzi trattabili

Case vacanze: 5 luoghi italiani unici al mondo

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

204076

Vedi i commenti (0) / Commento

Etichette