

# La tua Casa da Rivista

per case in vendita e case vacanze

COME  
VALORIZZARE LA  
TUA CASA PER  
FAR PERCEPIRE IL  
SUO **GIUSTO**  
**VALORE**

## Racconti di Case

HOME STAGING ✦ FOTOGRAFIA ✦ INTERNI

"...vede signora, l'obiettivo è proporre agli acquirenti una casa da rivista"

La signora ci ha pensato un attimo, ha alzato le sopracciglia e mi ha detto:

"Sì però bisogna averla una casa da rivista!"

Io le ho sorriso. Con un gesto della mano le ho indicato il soggiorno dove eravamo sedute a parlare, un soggiorno normalissimo, con una finestra sul giardino, le coperte dei cagnolini sul divano, i fiori sulla tavola e le fotografie dei nipotini.

"Ma signora, lei HA una casa da rivista. Bisogna solo sapere come mostrarla."



# Indice

Massimizzare il guadagno: si può con  
l'home staging!

PAG 4

Home staging per case vuote

PAG 7

Home staging per case nuove

PAG 10

Home staging per case da  
ristrutturare

PAG 13

Home staging per case arredate

PAG 16

Home staging per case abitate

PAG 19

Home staging per case di pregio

PAG 22

Fotografia immobiliare e di interni

PAG 25

Progettazione d'interni per case  
vacanze e affitti brevi

PAG 27

Consigli pratici per i proprietari

PAG 29

Chi si occuperà della tua casa

PAG 35





## Massimizzare il guadagno: si può con con l'Home Staging!

L'home staging è una vera e propria strategia di marketing che ha lo scopo di valorizzare la casa, ovvero **umentarne il valore percepito** agli occhi dei potenziali acquirenti. Il progetto di valorizzazione è diverso per ogni casa poiché a seconda del target, dell'obiettivo di vendita, delle potenzialità e delle criticità, cambia anche la strategia sottostante.

TUTTE LE CASE possono essere valorizzate attraverso tecniche di home staging e fotografia immobiliare. Tutte quante, a prescindere dalle loro condizioni.

**Questo perché ogni casa può essere una Casa da Rivista.  
Anche la tua.**



Trasformare la propria casa in una **Casa da Rivista** prima di metterla in pubblicità è la scelta di chi vuole fare una **vendita soddisfacente** a un buon prezzo e in tempi rapidi.

Immagina di dover vendere la tua auto usata. Prima di fare le foto e farla vedere agli interessati sono certa che la laveresti, toglieresti gli scontrini dagli scomparti e metteresti un profumatore, dico bene? Cercheresti di far vedere che **è più bella delle altre.**



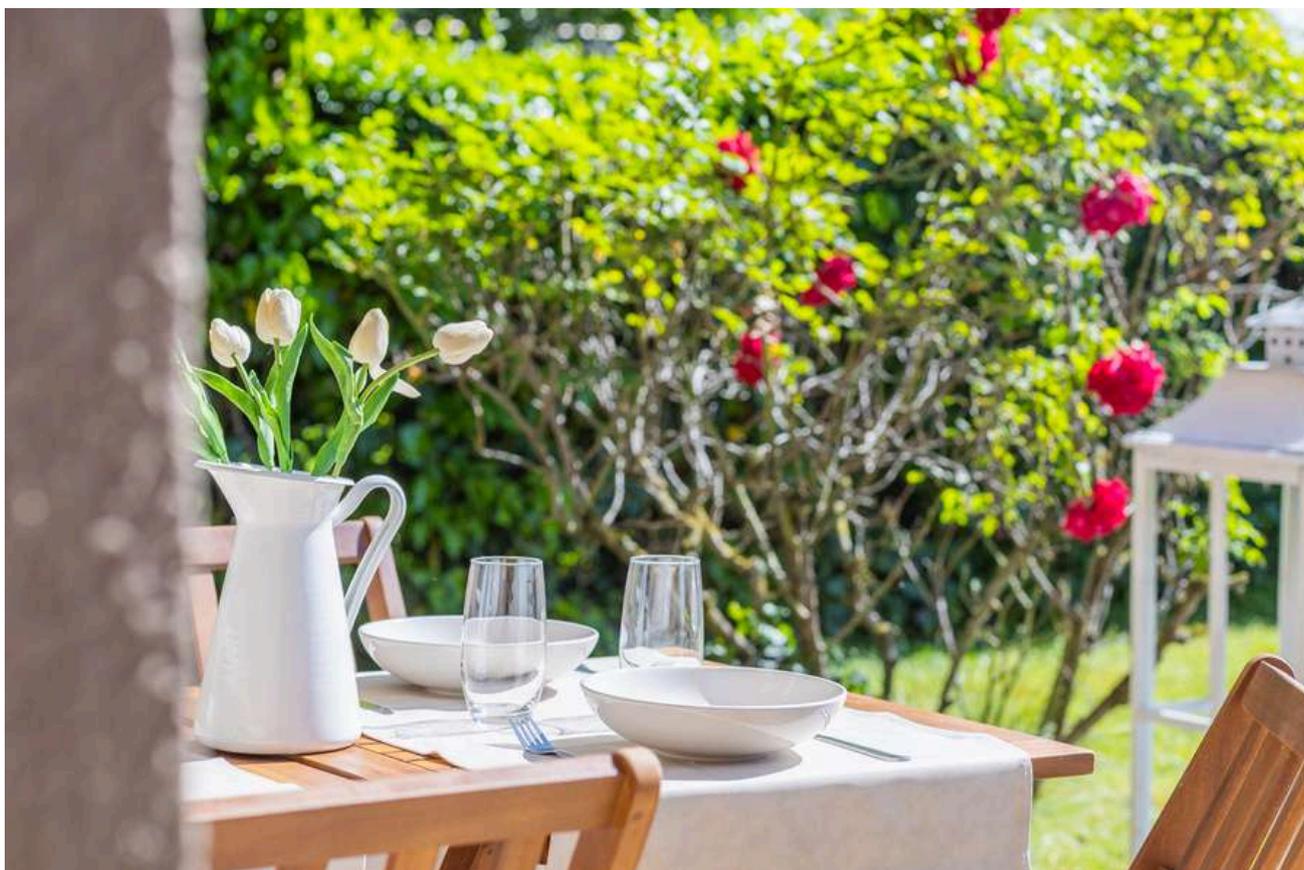
Perché mai con la casa non dovresti fare la stessa cosa?  
Pensa che diversi studi scientifici hanno dimostrato che l'acquirente decide se comprare o no nei **primi 90 secondi!**  
Abbiamo poco tempo per fare colpo...



# Aiutiamo l'acquirente a innamorarsi della tua casa

Devi sapere che gli acquirenti fanno molta fatica quando visitano una casa vissuta, datata o vuota.

Con la valorizzazione aiutiamo l'acquirente non solo a **rendersi conto degli spazi**, ma anche a provare emozioni positive e **immaginare la sua vita quotidiana** all'interno della casa, la SUA casa.



**Con la giusta disposizione, i giusti tocchi di luce e di comfort l'acquirente si sente a casa propria e scatta "l'innamoramento".**

Ecco perché la valorizzazione della casa è fondamentale: preparando una CASA DA RIVISTA gli acquirenti, fin da quando vedono le fotografie online, provano un effetto "wow", si innamorano e riescono a immaginarsi la propria vita al suo interno: insomma **PERCEPIRANNO UN VALORE PIÙ ALTO DELLA CASA**. Tutto ciò si traduce in molte visite di persone realmente interessate e infine un'ottima vendita, veloce e al miglior prezzo.

# Home staging per CASE VUOTE

Per fare di una casa vuota una casa da rivista andiamo ad **allestire completamente** gli spazi con un set di arredi. Seguiamo un progetto studiato sugli acquirenti stessi in modo che la casa rispecchi il loro gusto.

Inserendo arredi **neutri, eleganti e realistici** aiutiamo gli acquirenti a capire gli spazi e grazie al gradevole aspetto degli ambienti essi possono immaginarsi ad abitare la LORO casa.



PRIMA



casa venduta  
in 1 giorno

DOPO

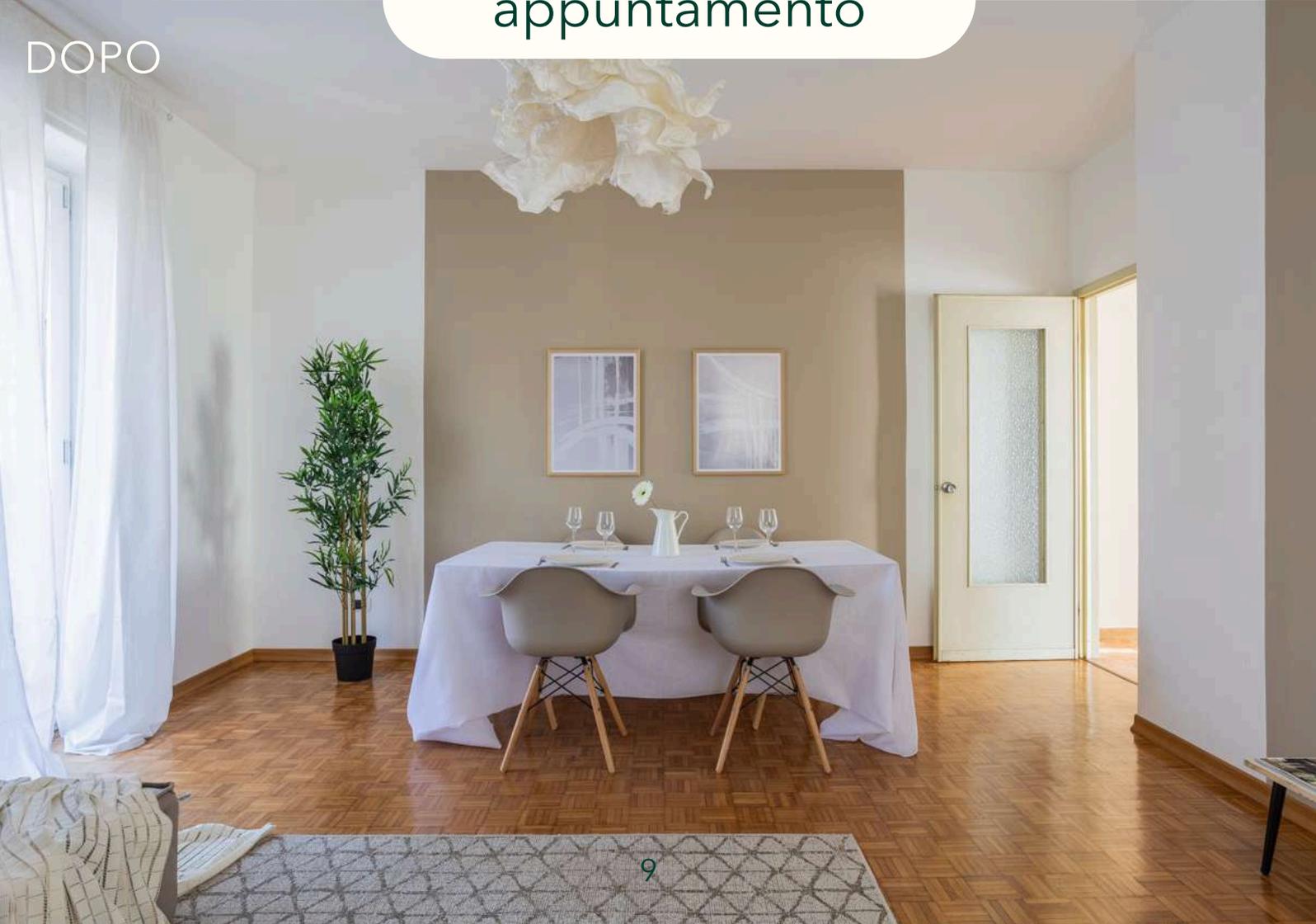


PRIMA



casa venduta al primo appuntamento

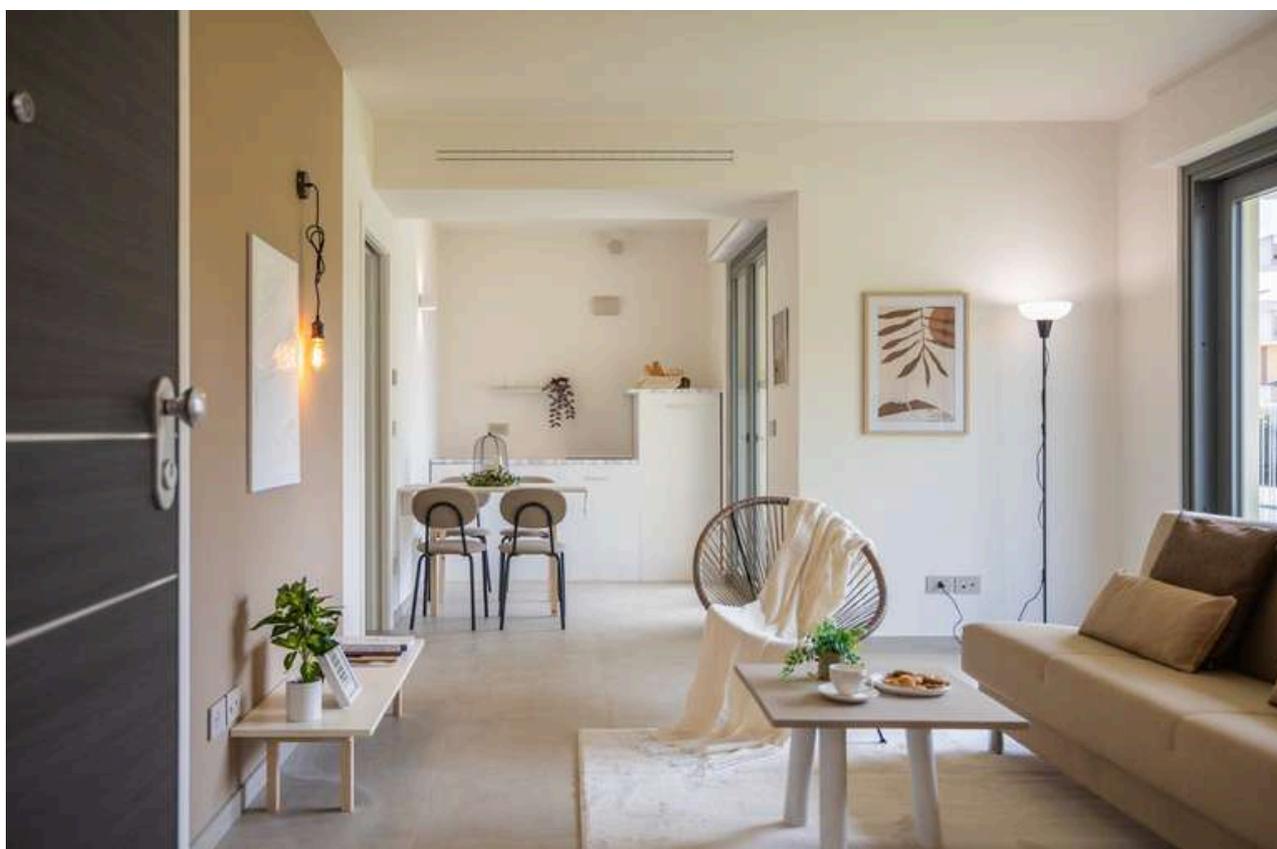
DOPO



# Home staging per CASE NUOVE

Aumentiamo la **percezione di valore** delle case nuove allestendo completamente le stanze, che si trasformano da spazi piccoli, freddi e difficili da capire ad ambienti **pronti ad accogliere** l'acquirente.

Utilizziamo arredi reali e realistici, complementi raffinati e di qualità per sottolineare i **pregi della nuova costruzione** o ristrutturazione. Prestiamo molta attenzione alla corretta disposizione degli ingombri per favorire la percezione degli spazi.



PRIMA

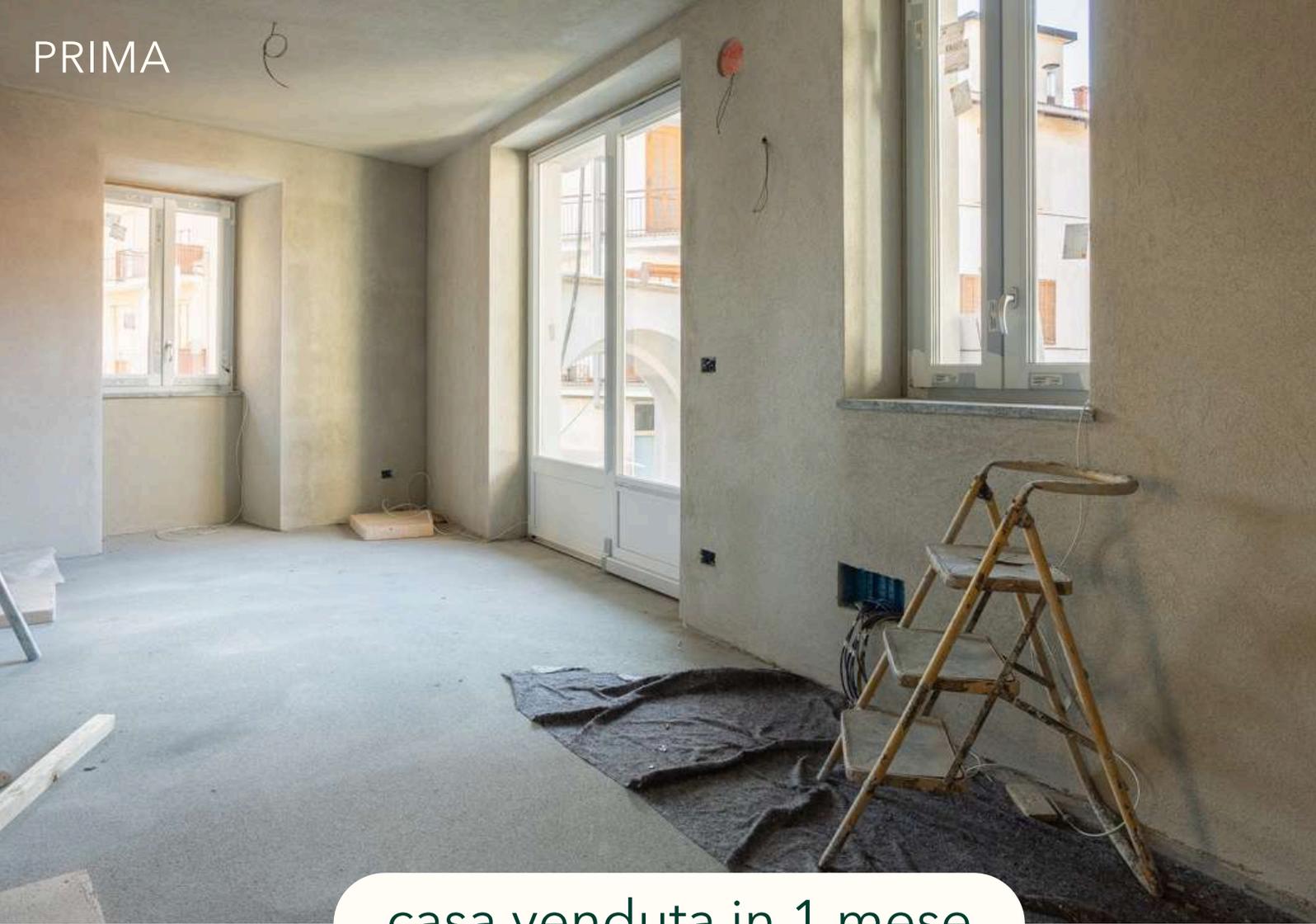


casa venduta in 1 mese

DOPO



PRIMA



casa venduta in 1 mese

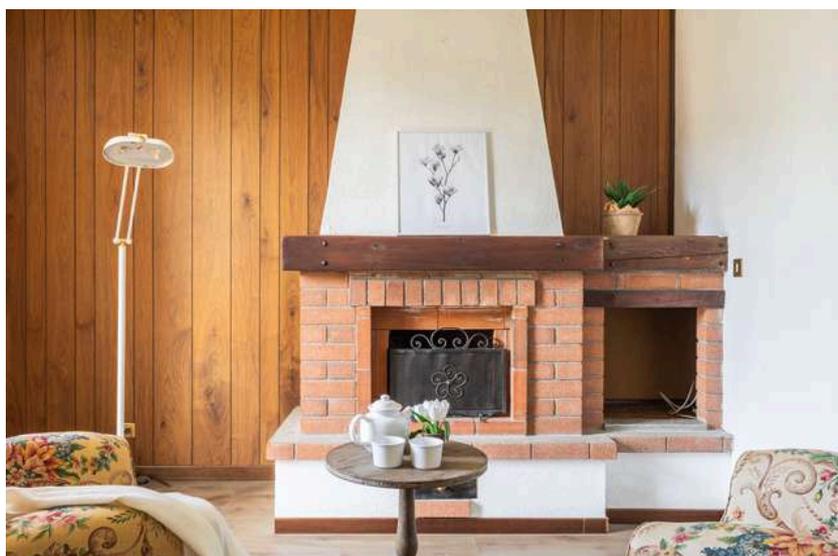
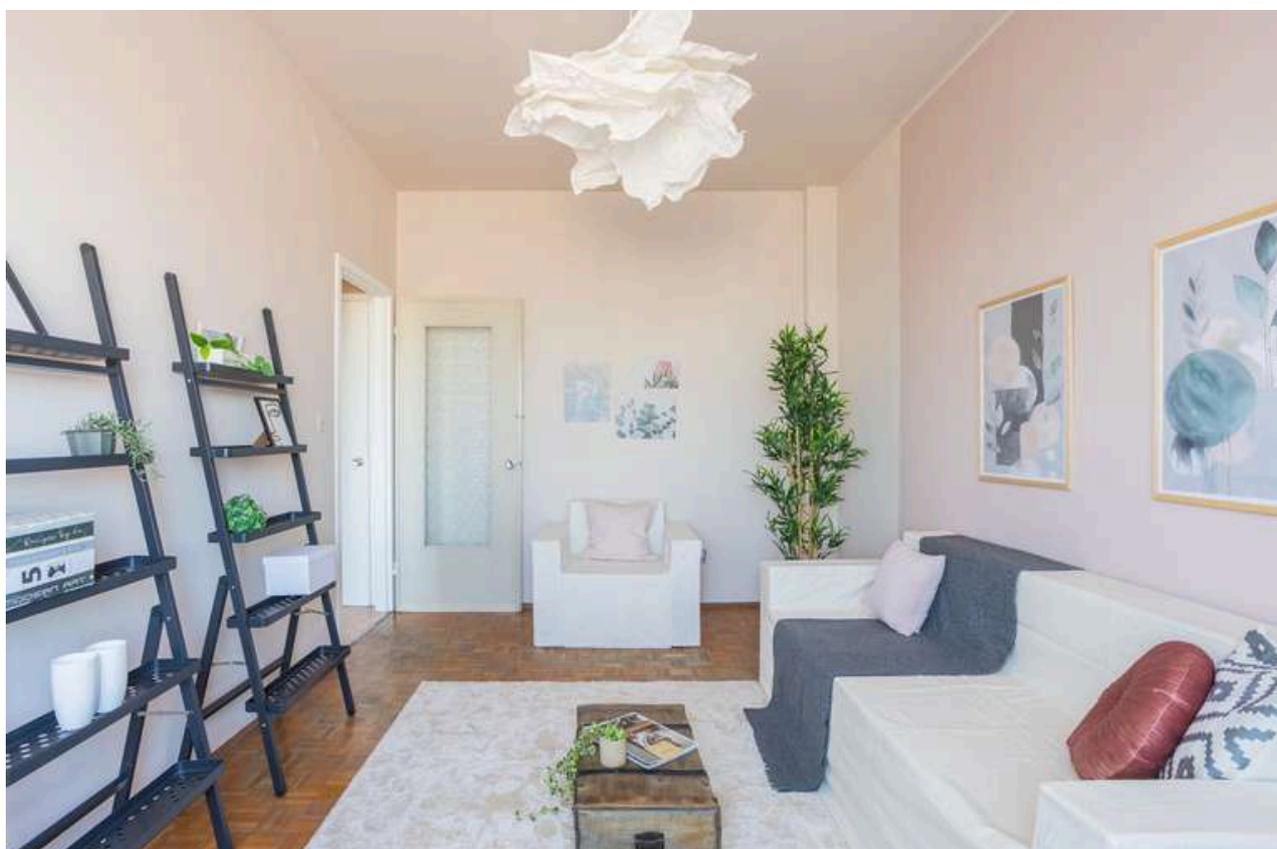
DOPO



# Home staging per CASE DA RISTRUTTURARE

Queste case sono **le più difficili** da vendere per via delle loro condizioni. L'obiettivo è evitare che l'acquirente pensi solo a quanto c'è da spendere per la ristrutturazione.

L'intervento in questi casi prevede una profonda pulizia, una piccola manutenzione, eventualmente la ritinteggiatura e l'allestimento completo o parziale a seconda dei casi. I risultati sono incredibili: i proprietari non riconoscono più la loro casa e gli acquirenti hanno **l'effetto "wow!"** anche se gli ambienti necessitano di ristrutturazione.



PRIMA



casa venduta in 1 mese

DOPO



PRIMA



casa venduta in 2 mesi

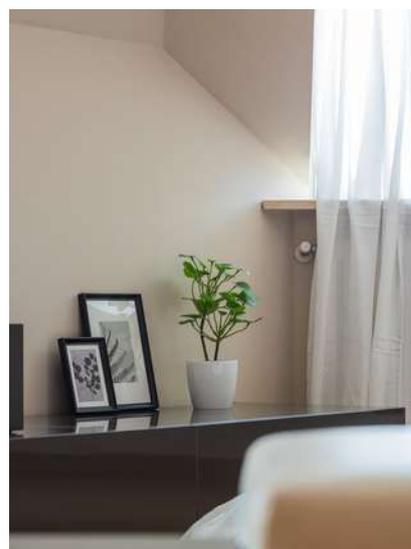
DOPO



# Home staging per CASE ARREDATE

Se all'interno della casa in vendita sono presenti dei mobili sarà necessario intervenire con un progetto di **decluttering, restyling** e di allestimento parziale: gli arredi esistenti verranno così ottimamente posizionati e integrati con dei complementi aggiuntivi per dirottare lo **sguardo dell'acquirente dove vogliamo noi**.

Questo intervento è più **economico** rispetto all'allestimento completo e permette di ottenere risultati davvero stupefacenti.

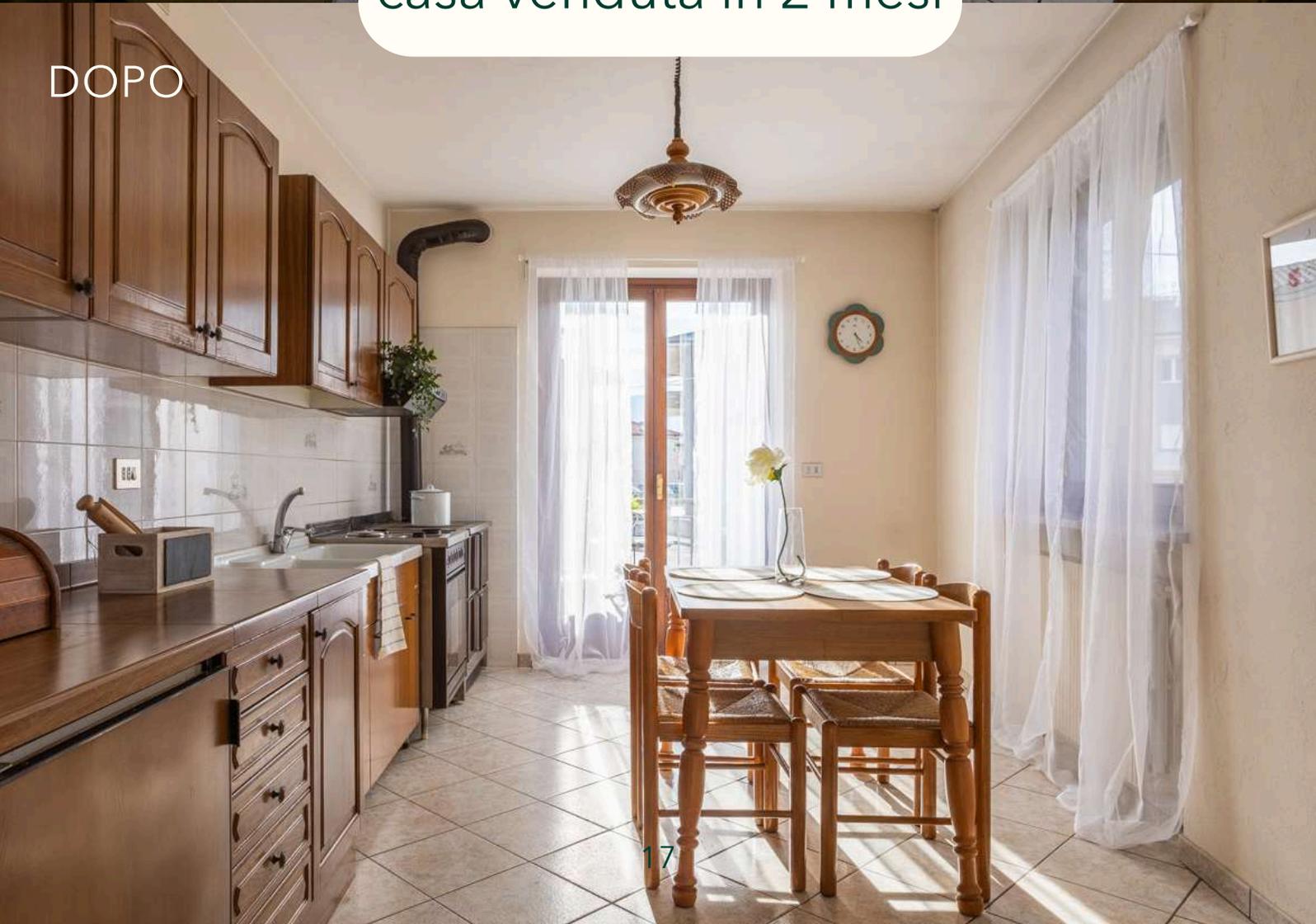


PRIMA

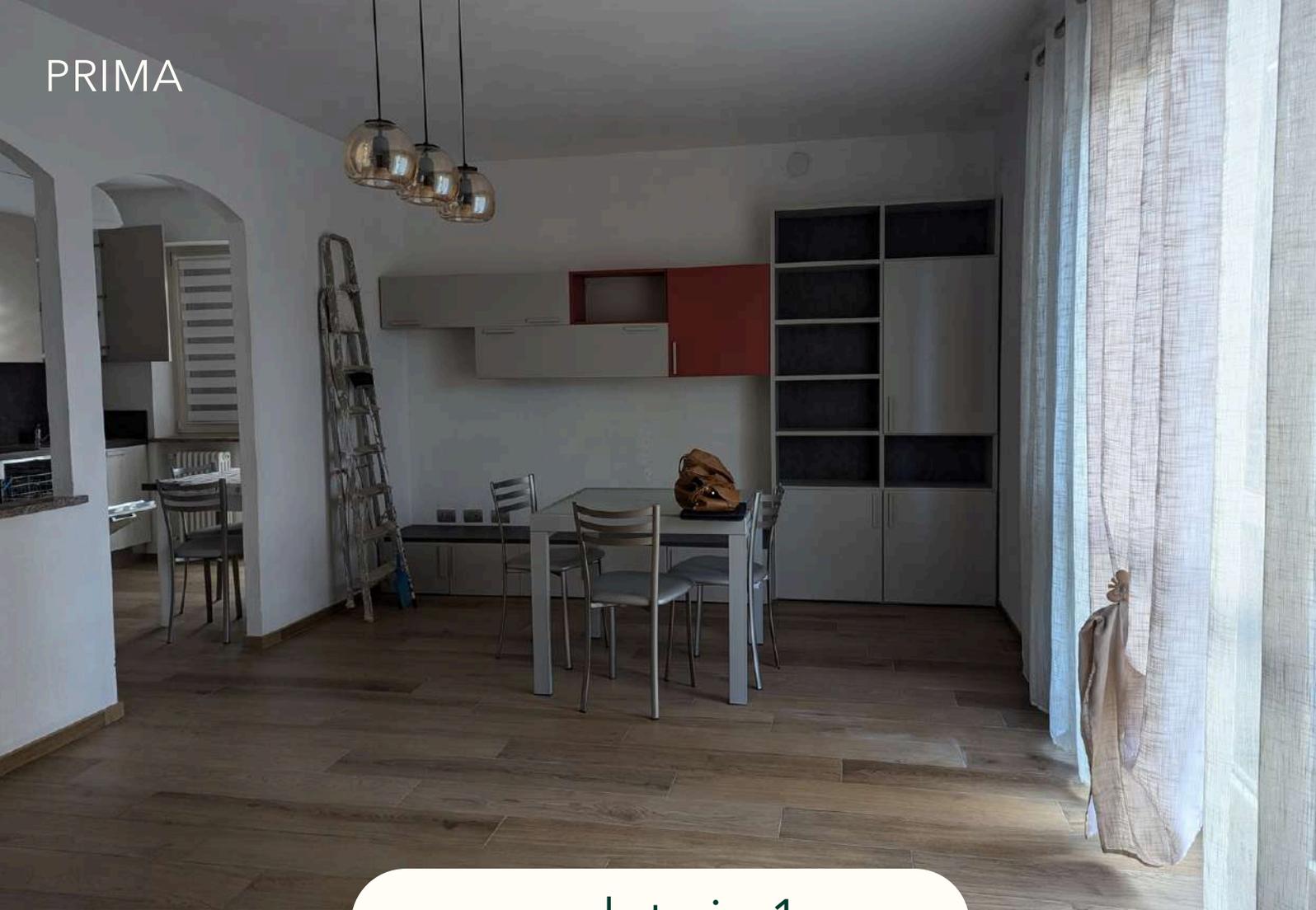


casa venduta in 2 mesi

DOPO



PRIMA



casa venduta in 1 mese

DOPO



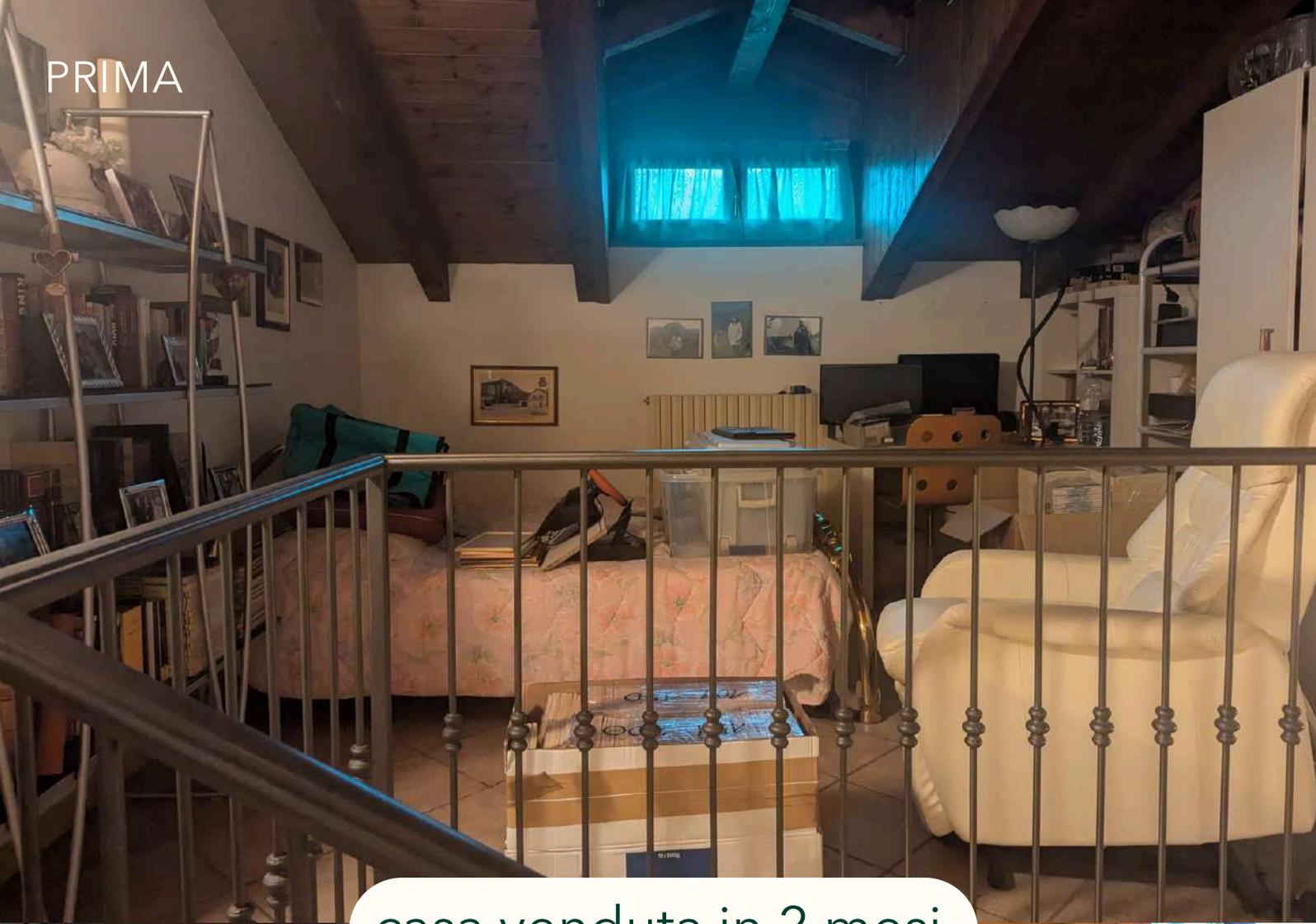
# Home staging per CASE ABITATE

Le case abitate “parlano” troppo degli attuali proprietari, sono troppo personalizzate e l’acquirente entrando non si riesce ad immaginare di abitarvi e **si sente un intruso**.

L’obiettivo quindi qui è presentare all’acquirente un ambiente neutro, pulito, ordinato e privo di oggetti che gli ricordano di essere in casa d’altri, dove potersi subito immaginare per **favorire la decisione d’acquisto**.



PRIMA



casa venduta in 2 mesi

DOPO



PRIMA



casa venduta in 2 mesi

DOPO



# Home staging per CASE DI PREGIO

Le case di lusso hanno un mercato particolare, in cui è indispensabile usare un **metodo di vendita che sia all'altezza** dell'abitazione e del suo valore.

Per permettere di realizzare un **buon guadagno** dalla vendita e giustificare il prezzo importante che hanno di solito queste soluzioni è necessario valorizzare la casa di pregio andando a sottolineare le sue potenzialità e permettendole di **spiccare** in mezzo alle altre case simili in zona.



PRIMA



casa venduta in 5 giorni

DOPO



PRIMA



casa venduta in 5 giorni

DOPO

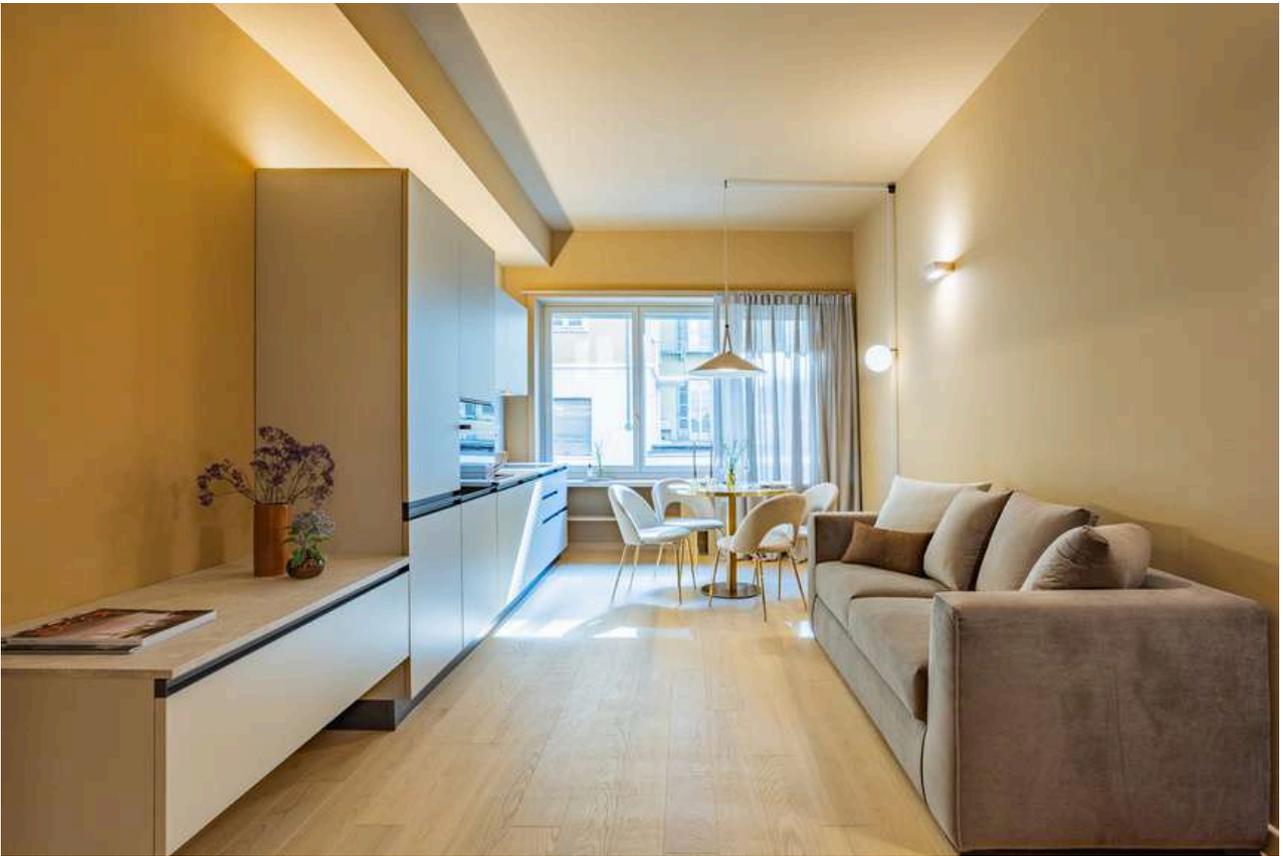


# Fotografia immobiliare e d'interni

La **fotografia professionale** è un potente strumento per **umentare il valore percepito** della casa: con il giusto set, la giusta luce e composizione e soprattutto con la giusta analisi delle potenzialità, si trasmette l'immagine immobiliare che desideriamo agli occhi dell'acquirente, che **si innamora fin dal primo click** sui portali immobiliari. Disponibile anche la **fotografia aerea** con drone!

Con la fotografia di interni aiutiamo invece i **professionisti e gli investitori** a costruire un portfolio dei loro interventi, mostrando le loro abilità e attirando i giusti clienti



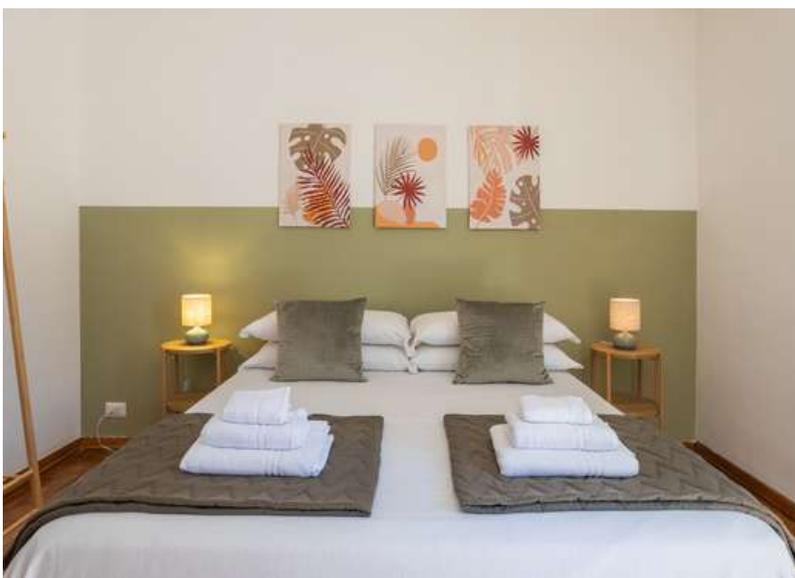


# Progettazione d'interni per Case Vacanze e affitti brevi

La valorizzazione immobiliare rappresenta uno strumento fondamentale per accrescere il **valore economico** di una proprietà.

Attraverso interventi mirati di design per il settore ricettivo, è possibile trasformare un immobile in una fonte di **reddito costante** e profittevole, ottimizzandone l'attrattiva e l'utilizzo.

Questo approccio non solo consente di distinguersi sul mercato, ma massimizza il rendimento dell'investimento, rendendo la proprietà un punto di **riferimento per ospiti** in cerca di qualità e unicità. Gli obiettivi? Più PRENOTAZIONI e RECENSIONI A 5 STELLE!





Offriamo un servizio completo che parte ben prima dei lavori:

- una **consulenza** iniziale per analizzare il potenziale dell'immobile e delineare la miglior strategia.
- passiamo al **progetto** su misura, studiando target, zona e competitor, per creare un allestimento efficace e funzionale.
- Forniamo una **shopping list** con tutto l'occorrente, assistenza in fase di acquisti e installazione, fino all'allestimento finale.
- chiudiamo con uno **shooting fotografico** e video professionale che valorizza al massimo ogni dettaglio, pronto per le piattaforme online.



Anche nella preparazione delle case vacanze non ci dimentichiamo mai delle EMOZIONI: tutto l'intervento è volto a trasmettere emozioni che richiamino il benessere per far vivere **un'esperienza indimenticabile** fin dal primo clic sull'annuncio online.

Un altro obiettivo che perseguiamo è la **valorizzazione del territorio**: crediamo in un turismo sostenibile che possa aggiungere valore all'esperienza del visitatore. Per questo promuoviamo partnership tra le realtà e locali per un win-win che renda tutti felici!



## Consigli pratici per i proprietari

Se abiti ancora nella tua casa in vendita, non temere, ti guidiamo noi: di seguito troverai, stanza per stanza, una comoda **checklist** che potrai consultare e spuntare mano a mano che andrai avanti con i lavori.

Abbi pazienza, **non ci vorrà molto!**

Ricorda che il tuo lavoro verrà ripagato non solo con un'ottima vendita ma anche con una casa più piacevole da vivere nel frattempo e meno scatoloni da fare per il trasloco.

Prima di fare il giro per le stanze ricorda queste regole fondamentali che valgono per tutti gli ambienti:

# 1

### **MENO COSE CI SONO, MEGLIO È**

Piani puliti, pochi ingombri, pochi colori e neutri: Queste caratteristiche rendono la casa più ariosa e permettono al visitatore di comprendere gli spazi senza essere "distratti" da troppi oggetti e colori. Se sei in dubbio se tenere oppure no un oggetto, togliilo.

# 2

### **TUTTO CIÒ CHE È PERSONALE NON SI DEVE VEDERE**

Togliamo fotografie personali, trofei, simboli religiosi, spazzolini, flaconi di sapone, pantofole, fazzoletti, tutto ciò che puoi definire personale e che racconta la tua storia. La parola d'ordine è "neutralità". Entrando l'acquirente non deve vedere la vostra casa, ma immaginarsi già la sua e non potrà farlo se vedrà oggetti che gli ricorderanno altre persone.

# 3

### **PULIZIA E PICCOLA MANUTENZIONE**

Sia per il servizio fotografico che per le visite è consigliabile fare una pulizia generale, con particolare attenzione ai vetri delle finestre e agli specchi. Occupiamoci poi di tutte quelle piccole riparazioni che abbiamo sempre posticipato, come cambiare una lampadina o togliere una macchia dal muro: ora è il momento di farle.

# INGRESSO

Si tratta di una delle parti più importanti perché è la prima che viene vista. Il visitatore, appena entrato, deve dire (o pensare) "wow!"

- Nascondiamo scarpe e pantofole
- l'attaccapanni deve essere vuoto, riponiamo negli armadi borse e cappotti
- svuotatasche e mobiletti d'ingressi devono essere vuoti (no bollette, chiavi, biglietti da visita)
- il tappetino d'ingresso deve essere pulito e ben posizionato
- togliamo foto personali e di famiglia
- possiamo lasciare quadri astratti o paesaggi, libri e riviste

# SOGGIORNO

Anche questo deve essere un ambiente curato perché è la stanza che maggiormente viene valutata in fase di visita. L'obiettivo qui è restituire una sensazione di comfort e fare vedere che c'è molto spazio da usare per tutta la famiglia.

- eliminiamo il superfluo (via la poltrona in più che ingombra il passaggio)
- togliamo i copridivano e le copertine dei cagnolini o dei bambini
- mettiamo ordine nelle librerie e nelle credenze
- i libri possono rimanere se ben allineati
- togliamo foto personali e di famiglia, oggetti religiosi, oggetti personali
- cerchiamo di nascondere i fili della tv, spegnamo la tv
- apriamo le tende, se possiamo sostituiamole con tendaggi bianchi

# CUCINA E SALA DA PRANZO

La cucina deve essere funzionale, accogliente e assolutamente pulita. I piani lavoro devono essere sgombri.

- Il lavello deve essere vuoto e il piano cottura ben pulito
- nascondiamo i piccoli oggetti da cucina tipo rotolo scottex, presine, strofinacci, detersivi
- togliamo le calamite dal frigo
- riponiamo le stoviglie nelle ante
- togliamo i coprisedia
- possiamo tenere esposti frutta fresca, cantinetta dei vini, centrotavola "leggeri" (es vaso con fiori), quadri neutri

# CAMERA DA LETTO

La camera da letto deve essere un tempio di privacy e comfort. È molto importante che i colori della camera siano rilassanti e il letto sia ben fatto e accogliente. Anche qui è fondamentale eliminare alla vista tutti gli oggetti personali

- sostituiamo le tende scure con quelle bianche e teniamole chiuse
- rifacciamo perfettamente il letto, i guanciali non devono essere visibili e il copriletto deve essere neutro, possibilmente chiaro
- liberiamo i comodini (nascondere fazzoletti, blister medicine, fotografie, caricabatteria)
- sui comodini vanno bene lampade, libri e piantine
- togliamo quadri personali, lasciamo quadri neutri e di paesaggi
- riponiamo vestiti e accessori negli armadi
- possiamo tenere esposti cuscini decorativi e coperte

# CAMERA DEI RAGAZZI

Spesso la camera dei bambini e dei ragazzi è la più difficile da riordinare. Eppure anche questo è uno spazio da curare e da ripulire: ricordate che anche gli acquirenti senza figli devono poter immaginare questo spazio, per esempio come studio.

- riponiamo in scatoloni tutti i giochi e nascondiamoli negli armadi
- riponiamo negli armadi tutti i vestiti
- rifacciamo bene i letti, i guanciali non si devono vedere
- togliamo tutte le foto, i disegni, i premi, i certificati e tutte le cose personali
- diamo risalto alla "zona studio" e alla libreria, se presente.

# BAGNO

Il bagno deve ricordare all'acquirente una piccola spa, deve essere pulitissimo, intimo e dare una sensazione di fresco e di natura.

- puliamo molto bene i sanitari
- puliamo molto bene gli specchi e i vetri della doccia
- nascondiamo spazzolini, rasoi, detergenti e flaconi vari.
- nel bagno vanno molto bene le piante: possiamo tenerle esposte ed eventualmente aggiungerle
- mettiamo asciugamani neutri, meglio ancora se bianchi: posizioniamoli con molta cura, ben piegati o arrotolati
- la tavoletta del gabinetto deve essere abbassata
- teniamo chiuse le tende (mettiamole sempre bianche)

# GIARDINO, BALCONI, TERRAZZE

Non dimentichiamo le zone esterne, soprattutto se sono le prime cose che il visitatore vede entrando nella proprietà. La zona esterna è una caratteristica che gli acquirenti valutano molto attentamente

- il giardino deve avere l'erba rasata, le siepi devono essere tagliate
- puliamo bene il pavimento di terrazze e balconi
- nascondiamo gli oggetti da giardinaggio e tutti gli elementi che creano disordine visivo
- apriamo ombrelloni, sdraio, tavolini e sedie, anche se è inverno
- ritiriamo gli stendini e liberiamo gli ingombri



Molto bene, hai fatto un ottimo lavoro! Il fotografo ora è pronto a scattare una Casa da Rivista!

E dopo le fotografie?

Essendo una casa abitata, nessuno si aspetta che sia impeccabile. Tuttavia ti consiglio di sistemare la tua casa al meglio per ogni visita, ripercorrendo quanto più possibile gli step che hai appena visto.

Per esempio puoi tenere a portata di mani gli scatoloni in cui riporre velocemente gli oggetti e ritirarli fuori finita la visita.

## **ANCORA DUE CONSIGLI PREZIOSI CHE VORRAI SEGUIRE:**

1- Fai attenzione agli **ODORI**. Arieggiare gli ambienti prima delle visite è fondamentale perché l'odore provoca sensazioni inconsce negli acquirenti (positive o negative) e sono potentissimi vettori emozionali delle decisioni. Attenzione anche a non eccedere con i profumi perché l'effetto può essere lo stesso che con i cattivi odori: chiedi alla tua home stager di lasciarti una fragranza particolare per deodorare le stanze prima della visita.

2- Lascia la casa durante le visite e permetti al tuo agente immobiliare di **ACCOMPAGNARE DA SOLO GLI ACQUIRENTI**. Ti spiego perché: solitamente gli acquirenti durante la visita hanno osservazioni e obiezioni da fare ma se il proprietario è presente non osano esprimerle ad alta voce, e se ne torneranno a casa con un'impressione negativa. È molto importante invece che lo facciano perché l'agente immobiliare sa esattamente come gestirle e far cambiare loro punto di vista.



# Chi si occuperà della tua casa?



Siamo Elisa e Alice di **Racconti di Case**, il primo studio di home staging, fotografia e interni di Cuneo: trasformiamo ogni casa in una **Casa da Rivista** per fare innamorare acquirenti e visitatori.

Con tecniche di **marketing immobiliare** aiutiamo i proprietari a vendere al meglio e gli host ad ottenere prenotazioni costanti e recensioni a 5 stelle



**Non ci resta che augurarti  
una buona vendita o un buon affitto!**

Se valorizzerai la tua casa lo sarà di certo!

Passa a trovarci in Via Caraglio 13 a Cuneo  
guarda i nostri lavori su [www.raccontidicase.it](http://www.raccontidicase.it)

seguici su  [raccontidicase\\_homestaging](https://www.instagram.com/raccontidicase_homestaging)

A bedroom with a bed, two framed pictures, and bedside tables. The bed has a beige headboard and two pillows, one brown and one white. The bed is covered with a light-colored sheet. On either side of the bed is a small wooden bedside table. On the wall above the bed are two framed pictures, each with a stylized leaf design. The overall aesthetic is clean and modern.

Ogni casa può essere una  
Casa da Rivista.

Anche la tua.

**Racconti di Case**

HOME STAGING ✦ FOTOGRAFIA ✦ INTERNI

[www.raccontidicase.it](http://www.raccontidicase.it)