

*Rassegna Stampa***MILANO FINANZA > 10 Febbraio 2007**

Il decalogo per chi mette in mostra la casa

L'impresa a volte è già ardua quando da valutare è il trilocale in periferia o in una qualunque zona cittadina. Ancora più complessa diventa però quando si passa ad analizzare immobili di lusso o di prestigio. Intanto perché le cifre raddoppiano, triplicano e anche più rispetto ai valori tradizionali di zone semicentrali della città, e dunque si passa con facilità a parlare di milioni. E poi perché ancora di più conta l'indirizzo (in genere solo il centro e un paio di zone della città) e la via stessa, se non addirittura il palazzo quando si parla di immobili unici.

«Anche qui però, come per qualunque immobile, quando si vuole vendere è bene presentare l'appartamento al meglio. All'estero è normale che, in edifici di un certo livello, perfino il portiere sia in livrea», spiega Marco Tirelli di Tirelli & partners, società specializzata appunto nella compravendita di beni di prestigio. «Ai miei clienti per esempio non dimentico di ricordare

alcune regole di buon senso e di cortesia quando ricevono un potenziale acquirente». Per fare un esempio, si parte ovviamente con una casa in ordine, ma anche non ingombra da troppi oggetti, dai giocattoli lasciati in giro a un eccesso di mobili o suppellettili che impediscono di concentrarsi sulla struttura della casa. Importante poi è aumentare la luminosità della casa e tenere le tende aperte per far vedere fuori e dare maggior respiro all'ambiente.

Per illuminare, scegliere lampade dalla luce morbida e accogliente.

Provvedere per tempo a coprire crepe o macchie di umidità che, anche se superficiali, fanno inevitabilmente cattiva impressione. Grande attenzione all'ordine, soprattutto in cucina e in bagno.

Infine mettere dei fiori in giro per la casa e offrire un caffè al potenziale acquirente: lo farà sentire a casa propria.

«Per il resto, per aumentare il valore commerciale della casa e renderla più facilmente vendibile, è bene intervenire là dove possibile», continua Tirelli. «Per fare un esempio, se l'appartamento affaccia su una via rumorosa, largo ai doppi vetri o in alternativa, se non è stato già fatto, certificare il livello di rumorosità, indicare cosa si può fare, quanto

costa, e di quanto riduce il rumore. Quanto alla ristrutturazione, invece, è vero che può non piacere moltissimo, «è che rende l'immobile più commerciale, nel senso che non richiede di immaginare come potrebbe essere una volta in ordine», conclude Tirelli.



Marco
Tirelli