

Contro la crisi nasce "Interior-relooking " ridisegnare gli spazi delle case e prezzi low-cost

da GruppoAgenzieImmobiliari

10 Giu 2011

Alla luce della crisi economica che sta colpendo tutti i settori commerciali e quello immobiliare, in particolare, ci si chiede quali siano le soluzioni migliori per uscire da questo periodo di stagnazione

Nell'attesa che qualcosa cambi a livello nazionale ed europeo, vi sono delle attività condotte da società private che si pongono l'obiettivo di fornire un contributo pratico al rilancio di questo settore.



Una tra queste è quella proposta dallo staff di specialisti di Interior-relooking con il servizio di consulenza denominato Vendo Casa.

Scopo di questa iniziativa è di creare le giuste condizioni che consentono di rendere più gradevole l'immagine dell'abitazione posta in vendita.

L'idea di fondo nasce dal presupposto che lo stato dell'immobile influisce sulle scelte dei potenziali acquirenti che, all'atto della visita, dovranno fare uno sforzo considerevole per immaginare lo spazio vestito con un'altra pelle o le eventuali varianti da apportare per migliorarne la funzionalità

L'attività di Interior-relooking, si distingue in tre fasi: sopralluogo degli architetti, redazione di un book con l'indicazione delle possibili soluzioni per rendere più appetibile l'alloggio ed infine l'elaborazione del project book.

Quest'ultimo documento sarà consegnato ai probabili clienti, in occasione del sopralluogo per dare modo di scoprire le potenzialità

dell'investimento.

L'offerta, sempre secondo una linea low cost, si rivolge non solo ai privati, ma anche alle agenzie per gli immobili in portafoglio.

A fronte di questo settore, riservato ai privati ed alle agenzie, fa eco quello delle società di costruzioni.

Le imprese sono le prime ad evidenziare lo stato di salute del mercato immobiliare in base alla difficoltà di commercializzazione delle unità residenziali ed ai tempi di vendita più lunghi rispetto a quelli di qualche tempo fa.

Un metodo per favorire il mercato delle vendite è di avere una conoscenza più approfondita del territorio, delle tendenze, della storia, e delle necessità di quell'area in funzione di quanto si propone.



La Erif Real Estate, società di costruzioni, ha lanciato nel 2008 un progetto definito Cantiere Venduto, nato inizialmente per commercializzare le proprie realizzazioni, per poi estendere nel 2010 questa attività anche a terzi.

Questa soluzione permette, con una analisi del territorio e del mercato locale, condotta in Due Diligence, di pianificare adeguatamente gli interventi immobiliari adatti alle esigenze riscontrate, e di correggerne lo sviluppo ancora prima di mettere in vendita gli immobili.

In seguito l'attività del singolo cantiere viene commercializzata utilizzando il web e la comunicazione per aumentarne la visibilità.

Gli esiti di questa forma produttiva hanno ottenuto risultati promettenti fin dall'inizio, con una notevole quantità di contatti via web, cosa che ha incoraggiato l'apertura di questo progetto anche a società terze.

L'obbiettivo di immaginare gli ambienti già completi in ogni sua parte e di fornirne una lettura semplice, è un aspetto riservato anche ad altre categorie di utenti.

A questo scopo lo Studio Nomade Architettura di Milano, offre un servizio di consulenza (Relooking), a prezzi contenuti e chiari a metà strada tra il design e l'architettura.

Questa attività, rapida e qualificata, è rivolta in particolare a professionisti impegnati e con poco tempo a disposizione per rivisitare gli spazi interni del proprio ambiente o per giovani coppie intente a ristrutturare l'alloggio con poca spesa.

Per informazioni consultare i seguenti siti:

www.interior-relooking.it

www.erif.it

www.nomadearchitettura.com/relooking

tratto dalavori in casa, it 10 giugno 2011

