

La privacy giova davvero nella vendita di immobili di pregio?

I consigli dell'Architetto Francesco Antoniazza

In questi ultimi anni il **tema della privacy** è diventato di rilievo. Per qualsiasi attività si svolga si è sempre più propensi a divulgare il meno possibile i propri dati, a raccontare il meno possibile di sé.

Non starò a dilungarmi in questioni filosofiche sul perché si è arrivati a questo punto, né tantomeno se sia una privacy reale o percepita. Quello che mi interessa è cambiare prospettiva, come ho fatto io nel mio lavoro, per far capire che a volte è meglio “**metterci la faccia**”. Mi spiego meglio: **sono un architetto**, e insieme al mio staff ho elaborato un metodo che sovverte le regole comuni del mercato immobiliare per creare un servizio unico, esclusivo e di grande impatto per quella ristretta cerchia di clienti, che stanno vendendo **il proprio immobile di pregio** ma non sono del tutto soddisfatti, clienti che hanno la sensazione che a questa vendita manchi qualcosa che la possa trasformare in una storia di successo. Il metodo che abbiamo studiato ribalta le regole del mercato immobiliare in cui vengono considerati i metri quadri, i vani, lo spazio esterno, piscina, giardino e altro che in realtà sono tutti elementi accessori. Noi sappiamo che una dimora storica di pregio non può essere catalogata in base al numero di stanze: è intrisa di storia, di aneddoti, di peculiarità che vanno narrati.



Ma una dimora **non ha voce** e qui entri in gioco tu, che ami la tua casa, che ami la storia che si cela tra quelle mura, che ami le sensazioni che solo un immobile storico può dare. Ora la vorresti vendere per varie ragioni, ma questo non significa che non vorresti vederla valorizzata al meglio e apprezzata da chi saprà coglierne, come hai fatto tu ai tempi, tutta la bellezza data dalla sua particolarità e unicità.

Ecco perché la tua casa, più che venduta, va raccontata, mostrata, narrata. **Chi meglio di te può farlo?** Così come racconti un successo lavorativo, così vuoi raccontare la tua casa in modo da cederla a chi la possa apprezzare davvero e quindi anche valutare non solo attraverso dati tecnici. Il nostro **servizio esclusivo** ti permette di dar voce alla tua dimora attraverso un'intervista e foto particolareggiate di punti precisi e viste peculiari che vorrai mostrare e raccontare.



L'intervista verrà poi pubblicata su **riviste selezionate** in modo da amplificare la tua voce: tu sei l'orgoglioso proprietario di uno scrigno pieno di tesori, devi raccontare come quei tesori siano finiti nello scrigno, a chi sono appartenuti, quale posto occupano nel tuo cuore.

Tu non sei un venditore di una casa, tu sei **il protagonista di una storia di successo**.

Visita il sito

