

## Raccontare la tua storia di successo

Chi possiede dimore storiche e di pregio, solitamente, è una persona di successo. "Quindi perché non rendere narrabile anche una semplice vendita facendola diventare ancora una volta una storia di successo da raccontare?". Da qui parte il metodo "Raccontiamo la tua storia di successo, rappresentiamo il bello della casa di una volta" dell'architetto Francesco Antoniazza.

"Attraverso il nostro metodo trasformiamo la vendita di un immobile storico di pregio in un'occasione in più per celebrare i successi del proprietario". ●





# Trasformare la vendita di una dimora d'epoca in un evento

Inedito e innovativo il metodo dello studio di architettura **"il bello della casa di una volta"** dell'architetto Francesco Antoniazza

**S**e la tua vita è costellata di storie di successo, perché la vendita del tuo immobile storico di pregio non dovrebbe diventare un nuovo capitolo? Parte da questa semplice domanda l'inedito e innovativo servizio lanciato sul mercato dallo studio di architettura "il bello della casa di una volta" dell'architetto Francesco Antoniazza, specializzato in progettazione e ristrutturazione di immobili di alto valore sul lago Maggiore e sul lago di Como. Con il metodo "Raccontiamo la tua storia di successo, rappresentiamo il bello della casa di una volta" - questa è la sua denominazione precisa - l'attenzione non è focalizzata esclusivamente sul bene da vendere, ma soprattutto su chi possiede e desidera vendere quel bene. "Con il nostro metodo - spiega l'architetto

- otteniamo il duplice risultato di celebrare la dimora storica e chi la possiede". La vendita, dunque, diventa un evento da celebrare. Perché chi vende spesso rappresenta una storia di successo e dunque anche la semplice vendita della sua dimora storica vuole che sia fatta in grande stile, con un'operazione riconoscibile, non anonima. È un po' come un matrimonio: tutti (o quasi) si sposano, ma c'è modo e modo di farlo. Con il metodo de "il bello della casa di una volta" la vendita si trasforma in un evento da raccontare, da ricordare, da vivere degnamente e celebrare. "Chi, come noi, ama le dimore storiche, fa parte di una cerchia ristretta in cui prestigio e rappresentanza sono dei valori da celebrare". Come spiegato nel dettaglio su

[ilbellodellacasadiunavolta.it](http://ilbellodellacasadiunavolta.it), l'architetto e il suo staff diventano infatti portavoce di una proposta artistica pensata ad hoc in modo che il bello delle dimore storiche venga conservato e chi le acquista non le sventri per snaturarle. In una sorta di passaggio di testimone, quindi, chi vende il suo immobile di pregio vorrebbe che chi lo acquista ne fosse innamorato come lo è stato lui, un dialogo tra pari che privilegia gli aspetti di rappresentanza e prestigio che una dimora storica esprime. Con il metodo "Raccontiamo la tua storia di successo, rappresentiamo il bello della casa di una volta" è innegabile che si contribuisca a mantenere intatto - persino aumentarlo - il valore storico e artistico dell'immobile di pregio. E con il giusto tributo a chi sceglie di privarsene, se ne celebra il prestigio.

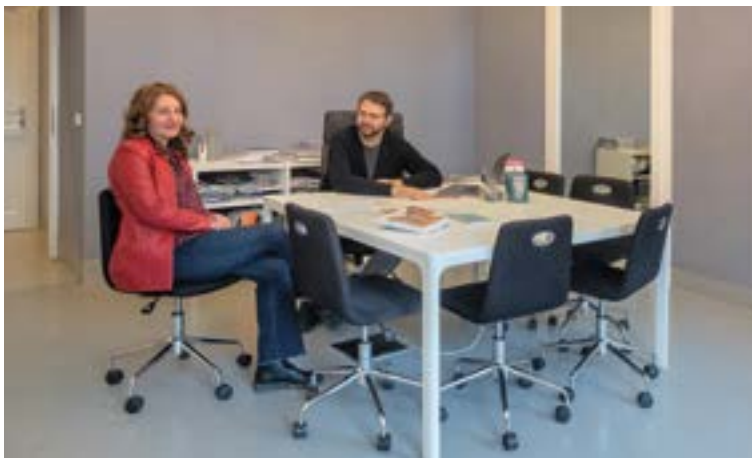


**Più che l'atto in sé, con il metodo "il bello della casa di una volta", diventa importante l'esperienza che se ne trae**

"È evidente che non sarà più una mera vendita", sottolinea l'architetto. Il paragone con il matrimonio è calzante: può essere celebrato in un ufficio comunale alla presenza di solo due testimoni, oppure in una villa storica sul lago con centinaia di invitati e un ricevimento sontuoso. "Il risultato finale è sempre lo stesso: in entrambi in casi ti sei sposato. Ma il matrimonio sul lago puoi e vuoi raccontarlo a tutti e ricordarlo con foto e filmati. La stessa cosa vale per la vendita della tua dimora. Puoi lasciarla andare come una semplice casa, oppure puoi farlo in grande stile per avere una storia da raccontare e ricordare. Perché la tua dimora e la tua storia personale esprimono valori di

prestigio e rappresentanza". Lo studio dell'architetto Antoniazza, è bene precisarlo, non si occupa della vendita. Per quello esistono le agenzie immobiliari che sono qualificate e professionalmente preparate. "Noi aggiungiamo un servizio per trasformare la vendita del prodotto casa in una storia di successo per chi vende la dimora. Sarà così un modo di celebrare se stesso attraverso il racconto di questa esperienza". Più che l'atto in sé, infatti, con questo metodo, diventa importante l'esperienza che se ne trae. Perché è così importante avere un'esperienza da ricordare? Perché l'anonimato non giova a nessuna vendita, a maggior ragione non gioverà a una

vendita così particolare com'è quella di una dimora storica di pregio. In più chi possiede e vende questi immobili è, come abbiamo detto, una persona ricca di medaglie sul petto, i suoi successi nella vita, che quindi vorrebbe aggiungere un'altra importante medaglia al suo palmares. Naturalmente "Raccontiamo la tua storia di successo, rappresentiamo il bello della casa di una volta" non si rivolge a tutti. È un servizio esclusivo che si rivolge a chi fa del prestigio un valore, una persona ambiziosa e particolare al tempo stesso, che ama il bello e vorrebbe vederlo celebrato al meglio. Ma in che modo? L'architetto Antoniazza non vuole svelare troppo: "Ci occupiamo noi di raccontare la storia del proprietario e della dimora. Chi vende deve sentirsi protagonista senza esporsi in prima persona. Siamo in grado di scrivere e raccontare la sua storia, oppure di intervistarlo: proprio come in un matrimonio possono esserci gli amici che raccontano la storia d'amore dei due sposi oppure lasciare che siano loro stessi a raccontarsi. I protagonisti rimangono sempre loro, semplicemente cambia il mezzo con cui vengono celebrati. E l'evento per celebrare la vendita della dimora lo organizziamo noi, il proprietario può decidere se apparire e parlare in prima persona oppure se avvalersi del nostro servizio di elaborazione testi e interviste". ●



L'ARCHITETTO FRANCESCO ANTONIAZZA CON LA SUA COLLABORATRICE PRESSO LO STUDIO DI ARCHITETTURA "IL BELLO DELLA CASA DI UNA VOLTA"