

Indice

- 7 Premessa. L'essenza dell'home staging
- 9 Introduzione. Breve storia della nascita di una parola

PARTE PRIMA

Cos'è l'home staging

- 13 1. Non riesci a vendere la tua casa velocemente? Mettila in scena!
- 17 2. La forza dei numeri
- 21 3. Cosa funziona negli Stati Uniti
- 23 4. Rimetti le case a posto
- 27 5. Home staging pratico. Quello che conta davvero
- 35 6. Vendi casa coinvolgendo i cinque sensi
- 39 7. Il potere della prima impressione
- 43 8. *Inside Out*: le emozioni che guidano la mente quando si cerca casa

PARTE SECONDA

Il ruolo dell'home staging nel processo d'acquisto

- 49 9. Il momento zero della verità
- 53 10. Non pubblicare il tuo annuncio immobiliare senza leggere questo capitolo
- 59 11. A che punto siamo con l'home staging negli Stati Uniti?
- 67 12. L'agenzia immobiliare è a rischio di estinzione?

- 73 13. Prove di collaborazione tra home stager e agenti immobiliari
77 14. Il sistema domoscenografia in un'immagine
81 15. Il potere delle foto professionali
83 16. Neuromarketing: il pensiero di chi acquista casa
87 17. Le nuove regole del mercato

PARTE TERZA

Essere home stager

- 93 18. Le competenze di un home stager
99 19. Il paradosso dell'home staging
103 20. Le 6 R dell'home staging (e come si applicano al *personal brand*)
111 21. Hai mai desiderato di trovarti in un oceano blu?
117 22. Crea esperienze. Pensa e agisci in modalità wow
121 23. Sai su quale target puntare?
129 24. Ok! Il prezzo è giusto
137 25. Come fai a fare il prezioso se devi cercare i clienti uno per uno?
141 26. I tuoi migliori alleati? Gli agenti immobiliari
145 27. Il segreto dell'home stager di successo

PARTE QUARTA

Casi studio

- 151 28. L'home staging come elemento di differenziazione per l'agenzia immobiliare
157 29. Lo strano caso dell'«annuncio invisibile»
161 30. Case valorizzate: sono i dettagli che fanno la differenza.
165 31. *Extra staging*. Ovvero: pensare all'ospite per valorizzare l'immobile
- 169 Conclusioni
171 Ringraziamenti