

Come preparare l'immobile per le visite di affitto

Preparare casa per le visite degli inquilini: pulizia, piccoli accorgimenti e organizzazione per fare una buona impressione e affittare in tempi brevi.



di **Marco Copeta** — Founder di Homeflow

Indice

1. Cosa deve sapere un proprietario prima di organizzare le visite?
2. Come pulire e ordinare l'immobile prima di ogni visita?
3. Quali piccoli interventi migliorano la presentazione?
4. Come accogliere i visitatori durante la visita?
5. Quali informazioni dare durante una visita?
6. Come organizzare visite multiple senza perdere tempo?

La prima impressione durante una visita è determinante e difficilmente cambierà. **Preparare l'immobile per le visite** significa presentarlo al meglio: un investimento di tempo che paga in decisioni più rapide e inquilini più interessati.

Cosa deve sapere un proprietario prima di organizzare le visite?

La visita è il momento in cui un potenziale inquilino decide se quella casa può diventare la sua. La prima impressione è determinante: in pochi secondi, chi entra si fa un'idea che difficilmente cambierà. Le visite vanno trattate come

appuntamenti professionali: un immobile ben presentato trasmette serietà e cura.

Come pulire e ordinare l'immobile prima di ogni visita?

La pulizia è il fattore più importante. Un appartamento pulito dà subito un'impressione positiva, mentre uno trascurato fa dubitare della manutenzione generale. Prima di ogni visita, dedica tempo alla pulizia approfondita di pavimenti, vetri, superfici e sanitari.

Ordina gli spazi e rimuovi il superfluo. Troppi mobili o oggetti personali fanno sembrare gli ambienti più piccoli. Se l'immobile è libero, limitati a pochi mobili essenziali per mostrare le dimensioni reali. Se è abitato, riordina ogni stanza e nascondi oggetti personali.

Arieggia tutti gli ambienti prima dell'arrivo dei visitatori. L'odore è un fattore sottovalutato: aria viziata o odori di cucina persistente possono far desistere anche di fronte a un appartamento bello. Un ambiente arieggiato e fresco accoglie meglio.

Documenta lo stato dell'immobile anche prima delle visite: fotografie datate di ogni ambiente ti proteggono alla riconsegna, quando si decide se trattenere la caparra per danni.

Quali piccoli interventi migliorano la presentazione?

Non servono ristrutturazioni costose per migliorare la presentazione di un immobile. Piccoli interventi a basso costo fanno una grande differenza. Una mano di vernice bianca sulle pareti segnate, la sostituzione di lampadine fulminate, la riparazione di piccoli difetti come una maniglia rotta o un rubinetto che gocciola.

Particolare attenzione va data all'ingresso e alla zona giorno. Sono i primi ambienti che il visitatore vede e quelli che restano più impressi. Un ingresso ordinato, un soggiorno con luce accesa e tende aperte, una cucina pulita e senza odori: questi dettagli fanno percepire la cura con cui viene gestito l'immobile.

Anche gli spazi esterni meritano attenzione. Se c'è un balcone, un terrazzo o un piccolo giardino, deve essere pulito e possibilmente ordinato. Anche in inverno, rimuovere foglie e polvere fa una differenza notevole.

CHECKLIST



5 piccoli interventi prima delle visite

1 Vernice sulle pareti segnate
Una mano di bianco fa una grande differenza

2 Sostituire lampadine fulminate
Ogni ambiente ben illuminato

3 Riparare piccoli difetti
Maniglie rotte, rubinetti che gocciolano

4 Curare ingresso e zona giorno
I primi ambienti che restano impressi

5 Pulire gli spazi esterni
Balcone, terrazzo o giardino ordinati

Come accogliere i visitatori durante la visita?

L'accoglienza è importante quanto la casa stessa. Arriva in anticipo, apri le finestre e accendi le luci. Accogli il visitatore con un sorriso e lascia che esplori l'immobile in autonomia, ma sii disponibile per eventuali domande. La visita ideale dura 15-20 minuti.

Durante la visita, evidenzia i punti di forza dell'immobile: la luminosità, la silenziosità, gli spazi di contenimento, la vicinanza ai mezzi pubblici. Non

nascondere i difetti: se c'è un aspetto meno positivo, è meglio citarlo subito piuttosto che farlo scoprire dopo. La trasparenza crea fiducia.

Prepara un foglio con le informazioni principali: canone, spese condominiali, tipologia di contratto, durata, disponibilità. Chiedi al visitatore di lasciare un contatto e una breve presentazione. Questo ti permette di confrontare le richieste a freddo, dopo aver visto tutti i candidati.

Quali informazioni dare durante una visita?

Durante la visita, fornisci tutte le informazioni necessarie per una decisione informata. Il canone di affitto e le spese condominiali, la tipologia di contratto proposta, la durata minima, le condizioni di recesso. Specifica anche cosa è incluso: elettrodomestici, posto auto, cantina.

Le informazioni sulla zona sono ugualmente importanti. I potenziali inquilini apprezzano sapere dove sono i supermercati, le fermate dei mezzi pubblici, le farmacie, i parchi. Se conosci gli orari dei bus o della metro, condividili: mostrano che conosci bene la zona.

Non dimenticare di accennare alla gestione della manutenzione. Spiega come gestisci le richieste di riparazione e i tempi di intervento. Un proprietario che comunica chiarezza sulla manutenzione mette l'inquilino a proprio agio.

DA SAPERE

Homeflow

Cosa comunicare durante la visita

! Condizioni economiche e contrattuali
Canone, spese condominiali, tipologia di contratto, durata, recesso

! Cosa è incluso
Elettrodomestici, posto auto, cantina

! Informazioni sulla zona
Supermercati, mezzi pubblici, farmacie, parchi

! Gestione della manutenzione
Come e in quanto tempo intervieni sulle richieste

Come organizzare visite multiple senza perdere tempo?

Organizzare le visite in modo efficiente riduce lo stress e massimizza i risultati. Raggruppa le visite in finestre di 2-3 ore, con intervalli di 20-30 minuti tra un appuntamento e l'altro. Questo ti permette di gestire più candidati in un pomeriggio senza sovrapposizioni.

IN NUMERI



Tempistiche per organizzare le visite

15-20 min

Durata ideale di una visita

2-3 ore

Finestra per raggruppare più visite

20-30 min

Intervallo tra un appuntamento e l'altro

Per le prime visite, programma al mattino o al primo pomeriggio nei giorni feriali, quando la luce è migliore. Le visite serali vanno bene per i lavoratori, ma la luce artificiale non rende giustizia agli spazi.

Dopo la visita, raccogli un feedback immediato. Chiedi se hanno domande, se sono interessati e quali sono i loro tempi. Questo ti aiuta a capire subito chi è veramente interessato e chi sta solo esplorando.

Homeflow aiuta chi offre casa a ricevere richieste già filtrate e complete, con profili verificati quando serve. Entra nella lista pre-lancio.



SCRITTO DA

Marco Copeta

Founder di Homeflow

[Altri articoli di Marco →](#)