

REGGIO EMILIA  
il Resto del Carlino

ADTECH  
AD SERVING

The One Stop Solution  
for your Ad Management!



Bologna / Ancona / Ascoli / Cesena / Civitanova Marche / Fano / Fermo / Ferrara / Forlì / Imola / Macerata / Modena / Pesaro / Ravenna / Reggio Emilia / Rimini / Rovigo

HOME SPORT MOTORI MAGAZINE SALUTE VIAGGI&SAPORI ECQUO BLOG MULTIMEDIA METEO ANNUNCI LAVORO

Home Reggio E. | Cronaca | Politica | Sport | Eventi | Cinema | Provincia

Homepage > Reggio Emilia > "Open house", la soluzione alle case vuote. Un'idea made in Usa

## "Open house", la soluzione alle case vuote

Un'idea made in Usa

L'offerta prevede aperitivo offerto e «tour» dell'immobile



Cartelli per la ricerca di una casa in affitto

### ARTICOLI CORRELATI

- Debate interna per la Reggiana: perde 4 a 2 contro il Como
- Reggio Emilia: tragico scontro a Vezzano sul Crostolo
- Reggio, la performance di Shozo Shimamoto - 2
- Reggio, la performance di Shimamoto
- neurologie del 20/09/2011

Reggio Emilia, 27 settembre 2011 - **CI SONO** salatini e pasticcini. Bibite, acqua e spumante. Ma anche palloncini, fotografie, bandiere e mongolfiere. Sullo sfondo due palazzine di via Rione Calipari, poche centinaia di metri da via Settembrini. E' il week end dell'«open house», un fine settimana organizzato dall'agenzia immobiliare reggiana Re/Max Renaissance e dall'impresa costruttrice Ariosto spa. Ma cos'è un «open house»? Semplice, è la casa aperta. Visibile. Accessibile a tutti. Il mercato immobiliare attraversa una

fase di stallo? Ecco un metodo innovativo per promuovere gli immobili ancora invenduti. Un metodo che, negli ultimi tempi, si sta facendo strada anche nella nostra città. «L'idea è della Re/Max — dicono Andrea Chierici, uno dei broker titolari dell'agenzia reggiana, e Alfonso Pellino —, il franchising immobiliare più grande al mondo. E' un'invenzione nata negli Stati Uniti che, a caduta, si è diffusa in tutte le città dove sono presenti agenzie Re/Max. E' un modo per promuovere e far vedere gli immobili ancora non venduti».

**CI SONO** problemi di invenduto? Il mattone affascina di meno rispetto a qualche anno fa? Ci si ingegna con l'aperitivo immobiliare: «C'è da fare un po' di 'rumore' — aggiungono i due — Ci vogliono le bandiere, un piccolo rinfresco, ma la gente passa, viene a vedere, si informa, domanda. Poi li accompagnamo per far vedere loro l'interno delle abitazioni». Già a luglio, sempre per le stesse palazzine di via Rione Calipari, Re/Max e Ariosto spa avevano organizzato un altro aperitivo immobiliare: «In quell'occasione abbiamo venduto ben tre unità abitative».

ADTECH  
AD SERVING

The One Stop Solution for your Ad Management!

Display Video Mobile

THE WORLD OF MARKETING TECHNOLOGIES

ADTECH

THE WORLD OF MARKETING TECHNOLOGIES

ADTECH

Fino al 30 Settembre

Promozione Prestito

La Prima Rata è **GRATIS**

Prestito  
...e il contratto ce l'ha

SCOPRI L'OFFERTA

PRONTO imprese

Cosa cerchi? Reggio Emilia Trova

**Professionisti**  
architetti, avvocati, commercialisti, geometri, ingegneri, notai

**Auto**  
autonoleggi, carrozzerie, concessionarie, elettrauto, gommisti, riparazioni auto

**Salute**  
dentisti, dermatologi, erboristerie, farmacie,

**Per la casa**  
imbianchini, idraulici, imprese edili, traslocatori

**IL WEEK** end della casa aperta è durato due giorni. Sabato e domenica. Mattina e pomeriggio. «Open House — recitavano i cartelli pubblicitari affissi in giro per la città —: il residence Aurora2 apre le porte. Apertura straordinaria. A tutti i bambini sarà offerto un giro in mongolfiera...mentre per i più grandi uno splendido rinfresco». Nell'ultimo fine settimana, la gente non è mancata. I bambini affascinati dal giro in mongolfiera neppure. «Nei due giorni di apertura del residence sono passate oltre centocinquanta persone» raccontano gli organizzatori. «A livello generale, di invenduto — continuano Chierici e Pellino —, ce ne è ancora, ma viene smaltito. I prezzi, nel mercato dell'immobile, sono lievemente calati. Quali sono le principali richieste avanzate? Generalmente vanno per la maggiore i tagli di abitazione con metratura minore ma, logicamente, le richieste variano caso per caso. Il taglio tra i 70 e i 95 metri quadrati è quello più richiesto: rappresenta la soluzione abitativa che meglio si addice ai nuclei famigliari appena formati».

**DOMANDIAMO** del residence cui è stato dedicato l'open house: «Fin qui abbiamo venduto quelli più piccoli. La voglia di comprare c'è, le persone domandano un margine di trattativa più ampio. La gente è incuriosita, viene anche solo a vedere. Si fa un giro, si informa, è una bella iniziativa in un momento un po' di stallo». Case vuote, salatini e pasticcini. E' tempo dell'open house. E' tempo dell'aperitivo immobiliare.

*Roberto Giampietri*

fisioterapisti, pediatri,  
psicologi

**Bellezza e benessere**

**Ristoranti e bar**

istituti di bellezza, palestre,  
bar, gelaterie, pasticcerie, centri benessere,  
pizzerie, ristoranti parrucchieri

www.ecostampa.it

**ITALIA E MONDO**

- Cronaca
- Esteri
- Politica
- Economia
- Salute
- Tecnologia
- Gossip
- Cinema
- Musica

**NOTIZIE LOCALI**

- il Resto del Carlino:
- La Nazione
- Il Giorno

**SPORT**

- Basket
- Calcio
- Ciclismo
- Formula 1
- Golf
- Moto GP
- Sci
- Tennis
- Volley

**MULTIMEDIA**

- Cronaca
- Esteri
- Politica
- Economia
- Salute
- Tecnologia
- Gossip
- Cinema
- Musica

**BLOG**

- Le Nostre Firme
- Opinioni in Libertà
- Dalle Nostre Città
- Bacheca dei Lettori
- Sfoglia per autore:
- Sfoglia per titolo:

**NETWORK**

- il caffè
- QN Motori
- Cavallo Magazine
- ecquo
- DietaClub
- Home.it
- ProntoImprese
- MotoriOnline
- informacalcio.it