**Appunti per sito WEB.**

Cosa interessa ad un potenziale cliente sapere in merito ad una ristrutturazione o manutenzione di un immobile appena acquistato?

Risposta: la prima domanda in assoluto è “lei che se ne intende quanto costerà più o meno?” inutile dire che il più o meno sarà immediatamente preso di riferimento e quindi per sfrondare ogni tipo di futuro equivoco tendo a sdrammatizzare rispondendo “dipende, se vuole i rubinetti d’oro massiccio o va bene anche il solito ottone cromato”. Dunque se una persona non ha mai affrontato un’operazione del genere chiaramente si trova in un iniziale imbarazzo perché ha già in testa una cifra, che è quella nelle sue disponibilità, ed è facile che rimanga delusa. Non ricordo l’ultima volta che ho sentito rispondermi “solamente? Pensavo di più”.

“Architetto, ma lei cosa prende?” nel senso della parcella.

Risposta: qui entriamo in un campo minato pericoloso, perché da questo spesso il potenziale cliente decide se affidare un incarico o scegliere altri tecnici di altri ordini o collegi professionali. Anche qui la risposta più comune è “dipende da quanto mi fa lavorare”.

La prima visita sul “luogo del delitto” ovvero il futuro cantiere.

Nella maggior parte dei casi si tratta di un appartamento che se non ha trenta anni ne ha quaranta ed anche più, quindi con tutta una serie di problematiche legate soprattutto alla vetustà dell’impiantistica, ma che essendo dentro ai muri non si vedono e per cui non vengono presi nella giusta considerazione. L’attenzione è rivolta soprattutto alla nuova distribuzione degli spazi per le nuove esigenze senza fare le giuste considerazioni in modo omogeneo. Muri portanti, pilastri, canne fumarie, cavedi per impianti, scarichi dei bagni e delle cucine, tutto questo non è visibile per i non addetti ai lavori e a volte le aspettative vengono subito deluse. Che fare quindi? Risposta: ma qui c’è a vostra disposizione un “pazzo visionario” che ha la capacità di prevedere il futuro senza tarocchi o palle di vetro. E’ probabilmente la dote che più caratterizza l’architetto e cioè visualizzare il progetto ancor prima di metterlo sulla carta o sul video.

Progetto autocelebrativo ?

Risposta: certo all’università si studiano gli architetti più famosi e non solo, i quali hanno dato un’impronta riconoscibile in tutte le opere eseguite, spesso anche in disaccordo con i clienti.

Le esigenze del cliente “purtroppo” vengono prima di tutto e mi sembra naturale capire quale sistema di vita conducano, come ad esempio se hanno figli o suoceri a carico, le abitudini di lavoro che prevedono uno studio in casa, gli hobbies per destinare un’area apposita, se avere due bagni, etc.…, fare mente locale e partire dai desideri primari per non sentirla come “la casa” ma come il focolare domestico.