

GUIDA IMMOBILIARE

**Come vendere
casa velocemente
ottenendo il miglior
prezzo possibile**

**Tutto quello che hai bisogno di sapere se hai
deciso di vendere casa e non vuoi commettere
errori**

MAGENTA
IMMOBILI



Chi sono

Sono Cristiano Cavalleri e da circa 25 anni mi occupo di compravendita di case. Esatto, sono un agente immobiliare. In questo lungo periodo di tempo ho visto diverse dinamiche all'interno del mercato. C'ero quando "gli immobili si vendevano da soli" ed ero presente nella terribile crisi del 2008 durante la quale sembrava impossibile riuscire a vendere la propria abitazione.

Tutt'ora svolgo questo magnifico lavoro e posso dire, senza paura di essere smentito, di conoscere molto bene il mercato della mia città e di poter aiutare in modo efficace i proprietari di casa che vogliono vendere e farlo ottenendo un prezzo soddisfacente.

Com'è possibile ottenere questo obiettivo?

Bisogna essere in grado di decifrare le dinamiche del mercato e adattarsi ad esse. Sapere cosa cercano le persone che stanno cercando casa e quali sono le caratteristiche a cui danno maggiore importanza. Se si ha il polso della situazione si sa anche cosa fare per ottenere il massimo dalla vendita. E grazie a questa guida, potrai capire esattamente questo. L'esperienza che ho conseguito mi ha portato a creare un sistema di lavoro diverso dalle agenzie immobiliari comuni. A differenza di qualsiasi altro agente che si occupa indistintamente di clienti acquirenti e clienti venditori, io ho un creato sistema dedicato esclusivamente ai proprietari di casa. Perché chi si trova nella posizione di dover vendere, ha delle esigenze specifiche che richiedono un servizio altrettanto specifico. È per questo motivo che ho creato il **SistemaVendicasa**. Un protocollo tramite il quale curo tutti gli aspetti necessari a conseguire il risultato della vendita. La guida che stai leggendo in questo momento è un estratto concentrato del mio lavoro. Si tratta di suggerimenti che tu potrai attuare in completa autonomia.

Sei pronto a scoprire come vendere la tua casa velocemente ottenendo il miglior prezzo possibile?

Perfetto, iniziamo.

Perché ho creato una guida

Dato che ci troviamo in una situazione molto particolare, che è probabile possa influire sull'andamento delle vendite immobiliari, ho pensato di mettere a disposizione la mia esperienza per aiutare persone come te che hanno intenzione di vendere casa nel prossimo periodo.

Aiutarti a capire quali passi seguire per ottenere il massimo dalla vendita.

Si tratta di un insieme di consigli e "trucchi" che ho appreso durante tutti questi anni del mio lavoro e servono a velocizzare e massimizzare i risultati della vendita del tuo immobile.

Perché sono efficaci? Per due motivi principali:

- **Sono tutte attività che sono state testate.** Ogni singolo consiglio che trovi qui dentro è frutto di analisi, test e verifiche fatte direttamente sul campo.
- **Buona parte delle strategie che ti sto trasferendo sono nate in tempi di reale crisi.** Hanno funzionato in momenti in cui il mercato era particolarmente contratto, per cui in periodi "normali" funzionano 10 volte di più.

"Non esistono segreti per vendere case, ma strumenti e tattiche precise da seguire"

Nessun segreto particolare.

Sono solamente strategie che ho messo a punto durante la mia carriera e che tutt'ora applico per aiutare i miei clienti a vendere casa.



Conoscere il mercato

Conoscere e comprendere le dinamiche del mercato in cui ci muoviamo è fondamentale.

La prima fase che devi affrontare quando decidi di vendere la tua casa è anche una delle più importanti. Richiede un pò di tempo e ti prego di non saltarla per nessun motivo.

Se non dovessi affrontarla nel modo giusto o addirittura evitarla, tutti gli altri consigli che trovi nella guida sarebbero totalmente inutili.

Non sto scherzando.

Se vuoi vendere la tua casa in modo efficace devi prima conoscere il mercato all'interno del quale dovrai vendere il tuo immobile.

Pensi di conoscerlo già? Perfetto, allora metti alla prova le tue conoscenze e verificale tramite il procedimento che ti metto a disposizione nelle prossime righe.

È di fondamentale importanza che tu conosca il mercato perché solo partendo da queste informazioni potrai capire qual è il prezzo a cui mettere in vendita la tua casa.

Prima ancora di valutare il tuo immobile, devi guardare gli altri che sono in vendita.

Lo so, potrebbe sembrarti strano ma devi partire dall'esterno. Quello che devi fare è individuare immobili che siano simili al tuo e si trovano o nella tua stessa zona oppure in zone della città che possano essere assimilabili a quella in cui tu vivi.



Ok Cristiano però la mia casa è unica, non ce ne sono di altre simili! Come faccio?

Certo, è molto probabile che la tua casa sia unica, lo capisco, ma in questa fase dobbiamo sforzarci di trovare delle case che in qualche modo siano simili alla tua.

Ho preparato una piccola tabella che ti aiuta a svolgere questo compito.

Ubicazione	Tipologia	Mq	Balconi	Terrazze o giardino	Valutazione contesto	Box o posto auto	Piano	Ascensore	Stato	Prezzo
Via Rossi	Trilocale	75 mq	1	Giardino comune	Decorso	sì	2	sì	Ristrutturato	€120.000
Via Verdi	Trilocale	86 mq	no	Giardino privato	Decorso	sì, box doppi	Terra	no	Nuovo	€160.000
Via Triumplina	Trilocale	90 mq	2	no	Anni '60 da sistemare	Posto auto	2	no	Da sistemare	€105.000

Questo è un esempio di tabella che può aiutarti a classificare immobili simili al tuo. Ecco cosa intendo per immobili simili. Innanzitutto parti dalla tipologia.

Se devi vendere il tuo quadrilocale, i bilocali e trilocali non ti interessano.

Cerca solo appartamenti che abbiano almeno 3 stanze.

Una volta che hai individuato tutti i quadrilocali in vendita nella tua zona e hai annotato le caratteristiche di ognuno aiutandoti con la tabella dividili in 3 sottocategorie:

- da ristrutturare
- in ordine
- ristrutturati

Ora dovresti avere 3 gruppi di appartamenti simili tra loro. Trova il prezzo medio di questi 3 gruppi e avrai il prezzo da cui partire per valutare il tuo immobile. Ovviamente se la tua casa è stata ristrutturata l'anno scorso, il prezzo medio che dovrai prendere in considerazione è appunto quello degli appartamenti ristrutturati.

Piccola avvertenza importante Il metodo che ti ho appena illustrato è un metodo comparativo che in alcune situazioni può presentare dei limiti. Infatti potrebbe succedere che in alcune zone gli appartamenti non siano abbastanza per estrapolare un prezzo medio che sia in qualche modo attendibile. Se dovessi trovare solo due immobili dello stesso gruppo, purtroppo non sono abbastanza. Ciò detto hai comunque un'idea di quali sono i "competitor" che attualmente sono sul mercato e con i quali dovrai, appunto, competere.

Quella che trovi qua sopra è una strategia che io stesso utilizzo quando devo valutare un immobile.

Oltre a questo però ho la possibilità di andare in profondità perché possiedo un database di immobili già venduti nella determinata zona e inoltre utilizzo delle tabelle che mi indicano il prezzo al metro quadro medio richiesto per zona.

Questo è possibile solo perché sono anni che vivo il mercato e ho a disposizione strumenti che io stesso ho creato nel tempo per elaborare valutazioni sempre più precise.

Alla fine della tua valutazione avrai un'idea di quello che potrebbe essere il prezzo di richiesta del tuo immobile. Confronta gli immobili in vendita della tua zona e cerca di ottenere più informazioni possibili riguardanti gli appartamenti simili al tuo.

Prendi nota dei dettagli relativi al mercato che circonda il tuo appartamento. Queste informazioni saranno determinati per delineare con precisione i passi da compiere.

Ti faccio alcuni esempi:

- Se nella zona di riferimento ci sono molti appartamenti bilocali in vendita significa che il taglio in questione non è molto apprezzato.
- Se noti che alcuni appartamenti sono in pubblicità da tanto tempo probabilmente è stato sbagliato il prezzo di vendita.
- Se nella zona non ci sono appartamenti ampi in vendita c'è la possibilità che questa tipologia sia molto richiesta.

Insomma studia il mercato e cerca di prendere nota di più dettagli possibili con gli strumenti che hai disposizione.

Tutte queste informazioni ti aiuteranno a definire il prezzo.



Stabilire il tuo cliente target

Chi sono i potenziali clienti che potrebbero essere interessati alla tua casa?

Il secondo passo da seguire per ottimizzare la vendita del tuo immobile riguarda l'acquirente finale potenziale.

La prima cosa da fare infatti è capire, avendo cura di ottenere più dettagli possibili, chi sarà la persona che comprerà la tua casa.

Potrebbe sembrarti una cosa un pò strana da fare, ma dettagliare l'acquirente che con molta probabilità vorrà la tua casa ti consentirà di perfezionare tutti i passi successivi senza sbagliare.

Da questa analisi ulteriore infatti sarai in grado di muoverti per definire con precisione gli step da compiere. Per riuscire a vendere il tuo immobile è di fondamentale importanza concentrarsi sui gusti, sugli usi e sulle preferenze della persona che visiterà il tuo appartamento.

In base a questo potrai selezionare con maggior cura e dettaglio gli elementi in grado di colpirla, ma soprattutto improntare la tua vendita nel modo migliore.

Ti faccio un esempio.



Se il cliente target che potrebbe essere interessato alla tua casa è una famiglia con 1-2 figli, è importante creare una zona adibita ai bimbi e far risaltare la zona living dove riunirsi tutti insieme.

Al contrario se la persona che probabilmente acquisterà il tuo immobile è un lavoratore single, dovrai prestare attenzione a dettagli diversi, come il soggiorno e il divano su cui rilassarsi dopo una giornata di lavoro.

Come capire chi è il tuo target?

Per capire qual è il cliente da colpire devi focalizzarti sulla zona in cui si trova l'appartamento che vuoi vendere, da chi è in maggior parte abitata, quali sono gli usi delle persone che la vivono, quali sono le preferenze e le cose che ricercano.

Per fare questo il mio consiglio è di fare mente locale per individuare quale tipologia di persone vive la tua zona.

Se frequenti la tua zona, questo lavoro per te sarà abbastanza facile. L'obiettivo è comprendere qual è la persona ideale per la quale la tua casa risulterà interessante.

Solo così potrai preparare tutto in modo tale che il tuo immobile risulti particolarmente adatto agli occhi dei potenziali clienti. E così riuscirai ad operare anche una sorta di preselezione del cliente.

Ma cosa significa preselezionare?

- Significa scremare le persone ancor prima che varchino la soglia di casa tua, mettendo in evidenza tutte le caratteristiche del tuo immobile
- Attirare solo le persone adatte al tuo immobile
- Evitare inutili "processioni" di gente che non è realmente interessata.

Ecco, il primo modo per preselezionare il cliente è capire chi è il target. Così che tu possa mettere in evidenza gli aspetti a cui il target di riferimento dà maggiore attenzione ed evitare che persone a cui la tua casa non è adatta perdano tempo e lo facciano perdere a te venendo a vedere il tuo immobile.

Ora potresti pensare:
"Il mio appartamento va bene per tutti!"

Il tuo appartamento **POTREBBE** essere adatto a tutti ma ti garantisco che particolarmente adatto a una o due specifiche tipologie di cliente.

Con questo non significa che se qualcuno di diverso dal tuo cliente ideale dovesse voler acquistare la tua casa tu non gliela venderai ma, semplicemente, che tutti gli sforzi per preparare gli ambienti dovranno essere indirizzati al target più probabile.

Selezionare il cliente target permette di ottimizzare a priori le tempistiche di vendita, senza perdere tempo prezioso.

L'analisi del cliente sarà un ulteriore aiuto alla definizione del prezzo.

Giusto per farti capire: se hai una casa in una zona dove proliferano locali notturni, sarà difficile che il tuo immobile vada bene per una famiglia.

È probabile che sia ricercato da persone che acquistano per poi mettere in affitto. In questo caso dovrai concentrare i tuoi sforzi per mettere in risalto le caratteristiche ricercate da chi mette in affitto. Che, va da sé, sono molto diverse da quelle che cerca una famiglia con tre figli.

A questo aspetto è ovviamente legato anche il prezzo di vendita.

Alcune domande per trovare facilmente i punti a cui presta attenzione il tuo potenziale acquirente.

- Cosa cerca?
- Quali necessità ha?
- Che lavoro fa?
- Per cosa è disposto a pagare?
- Com'è composto il suo nucleo familiare?
- Quali servizi sono importanti per lui?

Bene, se hai seguito con attenzione le mie indicazioni fino a qua, ora dovresti sapere:

- Qual è il prezzo indicativo a cui potresti vendere la tua casa
- Chi è la persona ipotetica a cui rivolgerti per venderla

Preparare gli ambienti

Ma quali sono le regole da applicare per creare questo effetto?

Gli accorgimenti sono pochi ma non semplici e riguardano:

- l'arredamento delle stanze;
- l'illuminazione;
- le fotografie.

Curare nel dettaglio questi elementi non è semplice, specialmente se il fine è quello di aumentare il valore percepito dell'immobile e ridurne i tempi di vendita.

Considera che ci sono professionisti (fotografi ed home stager) che di lavoro fanno questo.

Capirai bene che è un'attività che richiede studio ed esperienza. Voglio comunque darti delle indicazioni di massima per aiutarti.



Come preparare il tuo immobile

Ammettendo che sia arredato, cerca di metterlo in ordine il più possibile. Elimina il superfluo e supplementi particolarmente personali. Più gli ambienti saranno neutri, migliore sarà il risultato finale.

Se in casa non hai delle luci forte e luminose, è arrivato il momento di cambiarle.

La luce è molto sottovalutata ma può cambiare drasticamente la faccia delle stanze.

Cambiando le lampadine stai su delle luci abbastanza calde ed evita quelle tendente al colore blu.

Una luce calda, dà una sensazione di accoglienza migliore.

Less is more.

Non mi stancherò mai di ripeterlo.

Rendi la tua casa super-accogliente come un hotel

Il primo impatto, quando un acquirente valuta un immobile è di fondamentale importanza.

Ti sarà spesso capitato di dover prenotare un appartamento su qualche portale web tipo booking.com o Airbnb e valutare le varie opzioni presenti, guardando solamente le foto degli annunci.

La maggior parte delle volte in cui ti sei trovato a scegliere un appartamento anziché un altro, hai aperto soltanto gli annunci con le foto più convincenti, che colpivano le tue emozioni e stimolavano la tua fantasia, proiettandoti direttamente all'interno delle stanze.

Non hai aperto tutti gli annunci che comparivano nella tua lista di possibilità perché molte foto che descrivevano gli interni erano sfuocate o buie e l'arredamento vecchio, tetro e di poco gusto.

Questo, di cui ti sto parlando, mi piace definirlo, l'“effetto Airbnb”.

Testimonia quanto è importante per chi decidere di vendere la propria casa presentare l'immobile al meglio per incuriosire il cliente finale, proiettarlo all'interno dell'immobile e provocare il famoso effetto WOW. Pensaci.

Quali sensazioni provi quando vedi delle foto di case perfettamente in ordine e ben arredate, oppure quando entri in queste case? Ti senti estremamente a tuo agio vero? È l'effetto che devi creare anche all'interno della tua casa e a meno che tu non sia un arredatore, è molto probabile che tu debba fare qualche modifica momentanea agli ambienti del tuo immobile.



Decidi di dedicarti a questa attività solo in una bella giornata di sole.

La luce è veramente fondamentale. Per fare foto che mettano in risalto le caratteristiche della casa, dovresti avere a disposizione un obiettivo leggermente grandangolare.

Grazie ad obiettivi fatti per la fotografia di interni è possibile riprodurre gli spazi in modo veritieri e rendendo bene l'idea delle dimensioni.

Se utilizzi un cellulare o una fotocamera attrezzata nel modo giusto potresti vanificare tutti gli sforzi che hai fatto per preparare gli ambienti.

Il consiglio è quello di rivolgerti ad un fotografo di interni professionista. Il suo servizio ha un costo ma ti garantisco che è uno degli investimenti migliori che tu possa fare per vendere la tua casa.

Con queste due foto voglio farti capire perché:





Come puoi vedere tu stesso, sono due foto completamente diverse. Una foto riguarda una casa che è stata fotografata così come si trovava, l'altra invece è di un appartamento che prima di essere fotografato ha subito un importante intervento di home staging.

Se non sai di cosa si tratta non ti preoccupare perché te ne parlo ora nel prossimo punto.



Cos'è l'home staging

Ecco uno dei servizi più importanti per chi vuole vendere casa.

Si tratta di una vera e propria realizzazione fisica per presentare al meglio l'immobile, al fine di favorirne la vendita.

La locuzione significa infatti esattamente questo: mettere in scena la casa. Si può quindi definire l'home staging come una tecnica creata per valorizzare gli spazi, mettere in risalto gli aspetti positivi e nascondere quelli negativi, prediligendo colori neutri e arredamenti semplici.

Come puoi vedere nella foto qui sopra è stata fisicamente riprodotta una stanza adatta ad un bambino.

Questo per permettere al cliente target, in visita, di proiettare se stesso all'interno dell'immobile, immaginando la sua quotidianità e favorendo la creazione di emozioni e sensazioni legate ai suoi affetti.

Molti studi dimostrano che grazie all'home staging la casa si vende più velocemente; il potenziale cliente tende infatti a preferire ciò che vede fisicamente, faticando ad immaginare ciò che nella realtà non esiste. Una casa non arredata, oppure arredata in malo modo, che non permette di far risaltare gli aspetti positivi, condiziona negativamente il potenziale acquirente.

Se stai pensando di dover arredare completamente la tua casa per permettere l'home staging ti sbagli.

Per fare home staging non vedi per forza acquistare nuovi mobili.

Qui arriva il bello.

L'home stager si occupa di studiare il cliente target e gli interni dell'immobile, procurando personalmente gli arredamenti, a volte anche finti, e allestendo l'appartamento.

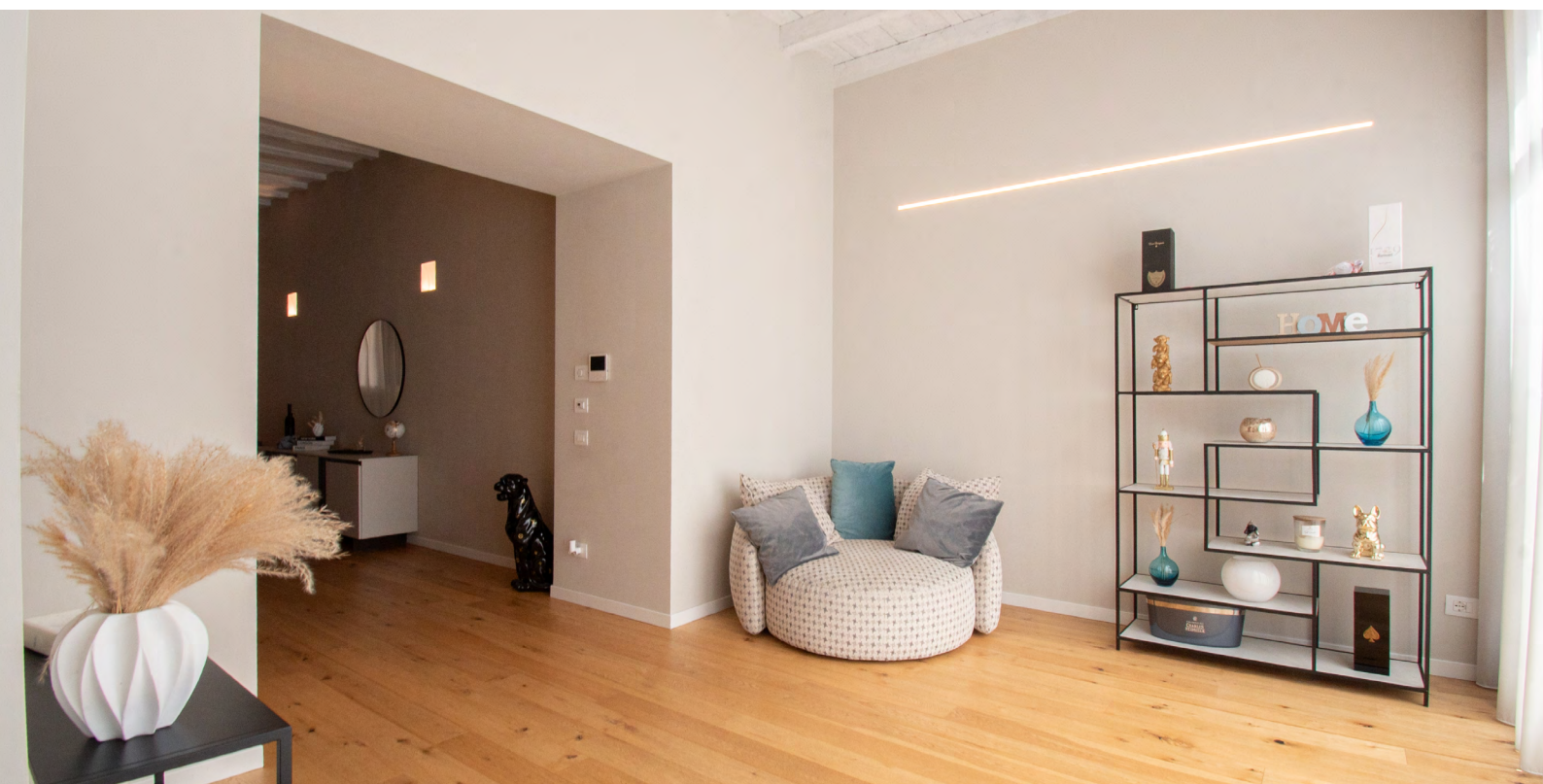
Una volta terminato il servizio, che può avere durata diversificata secondo necessità, l'home stager libererà il tuo immobile.

Si può dire quindi che l'home staging è una sorta di noleggio dell'arredamento in grado di infondere nel potenziale cliente una precisa affermazione degli spazi, dell'illuminazione e addirittura di se stesso all'interno di quell'ambiente.

Questo servizio ti permette di preparare la casa al meglio.

È un'attività che si svolge sia in appartamenti completamente vuoti che in appartamenti vissuti e già occupati da mobili.

In entrambi i casi si tratta di ottimizzare al massimo la casa da vendere.



Ok, arrivato a questo punto dovresti avere chiaro il prezzo a cui vuoi vendere, dovresti avere un immobile perfetto da presentare ai potenziali acquirenti e dovresti avere delle foto perfette per mettere in pubblicità il tuo immobile.

Vediamo ora quali sono le altre fasi da seguire.

Prepara e verifica tutti i documenti

Per vendere è necessario che tutti i documenti siano a posto.

Una parte che spesso viene considerata poco oppure viene presa in considerazione solo quando ci si trova nel mezzo di una trattativa avanzata è quella che riguarda la verifica dei documenti.

Non mi stancherò mai di ripeterlo abbastanza: **prima di mettere in vendita ordina tutti i documenti e fai in modo che siano a posto.**

Perché quando servono, c'è sempre qualcosa che non va da sistemare e sistemare le cose in fretta perché hai trovato l'acquirente giusto significa il più delle volte, allungare i tempi oppure perdere del denaro.

Dato che immagino che tu non voglia né perdere tempo né soldi, ecco cosa devi fare per avere tutti i documenti in regola.

Qui trovi l'elenco di tutti i documenti che devono essere in tuo possesso per vendere correttamente il tuo immobile.

- **Carta d'identità e codice fiscale proprietà**
- **Atto di provenienza**
- **Planimetrie catastali**
- **Visure Catastali**
- **Certificazione energetica**
- **Spese condominiali**
- **Agibilità (se post 1967)**
- **Permesso di costruire (se post 1967)**

È l'elenco che anche io utilizzo con i miei clienti quando metto in vendita una loro casa, quindi è completo al 100%.



Devi avere tutti i documenti che trovi nell'elenco e se ne manca anche solo uno è necessario che tu lo recuperi il prima possibile.

Senza anche uno solo di questi, la compravendita potrebbe saltare.

Oltre ad essere fisicamente in tuo possesso, alcuni documenti legati alla tua casa dovranno essere anche conformi. Ovvero dovranno rappresentare in modo fedele la situazione reale.

Verificare e sistemare eventuali difformità va fatto sempre prima.

Il caso che capita più spesso è quello della planimetria non conforme. Ti spiego brevemente di che si tratta.

Molte volte gli spazi interni delle casa, negli anni, vengono modificati. Quando queste modifiche vengono effettuate è importante che un professionista come un geometra sia incaricato di aggiornare la pianta catastale. In molti immobili, specialmente quelli più antichi, la planimetria non risulta essere quasi mai stata aggiornata. Se, per esempio, stai vendendo il tuo appartamento con 3 camere ma in realtà sulla planimetria catastale ne sono segnate solo due, hai un problema.

È una questione che può essere risolta, ma richiede l'analisi attenta di un professionista preparato.



Io stesso, gestendo decine di immobili all'anno, mi affido ad un professionista che si occupa di analizzare tutti i documenti per essere sicuro che tutto sia ok prima di vendere un immobile. Non voglio annoiarti elencandoti tutte le problematiche relative alla documentazione della casa. Sappi che bisogna essere molto precisi.

Se dovessi incontrare qualche problema o difficoltà, in fondo a questa guida è spiegato come poter fissare una consulenza gratuita con me.

Cosa NON fare per vendere casa

Alcuni errori dai quali voglio metterti in guardia.

Ora che ti ho elencato tutto quello che devi fare per vendere la tua casa, devo darti un paio di dritte anche su NON fare per venderla.

Ci sono tanti errori che negli anni ho visto continuamente ripetersi da parte delle persone che cercano di vendere.

Qui trovi quelli più gravi e più diffusi da evitare come la peste.



1. Cercare di vendere con due o più agenzie

Uno degli errori più sottovalutati di tutti

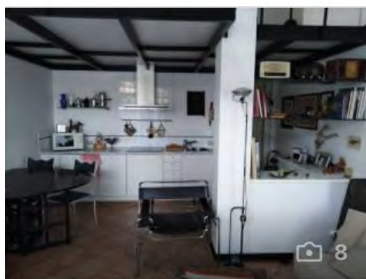
Il primo errore da cui voglio metterti in guardia è quello di vendere casa utilizzando diverse agenzie immobiliari.

La logica dovrebbe dire che più persone hanno opportunità di mostrare il tuo immobile maggiori sono le possibilità che tu riesca a vendere.

Questo ragionamento poteva essere valido forse qualche anno fa quando le case praticamente si vendevano da sole. Oggi la situazione è molto diversa e richiede delle attenzioni in più. Uno dei problemi di provare a vendere con diverse agenzie immobiliari è relativo alla percezione che il potenziale cliente può avere della tua casa.

Guarda l'immagine che trovi nella prossima pagina, mettiti nei panni di chi sta cercando casa, e dimmi qual è il tuo primo pensiero.



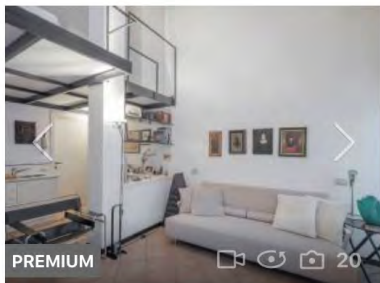


, Brescia

€ 95.000 | 1 locali | 40 m² superficie | 1 bagni | T piano

Monolocale soppalcato a 2 minuti dal centro storico con posto auto di proprietà, bagno finestrato, cantina seminterrato, luminoso con arredi di design

CONTATTA X



Monolocale via

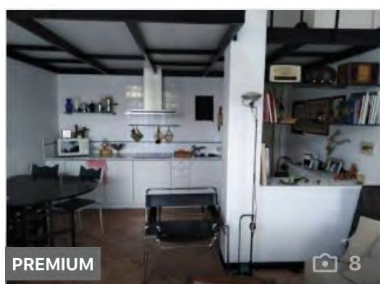
Brescia

€ 95.000 | 1 locali | 47 m² superficie | 1 bagni | T piano | immobile garantito

Bellissimo open space

GF-012 Si propone elegante OPEN SPACE completamente ristrutturato posto al piano terra in un grazioso contesto. L'appartamento è così composto: ingresso, soggiorno con cucina a vista, camera...

CONTATTA X



Bilocale

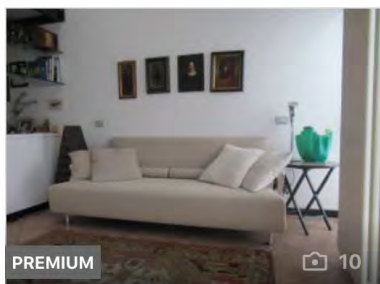
Brescia

€ 95.000 | 2 locali | 40 m² superficie | 1 bagni | T piano

Loft monolocale riservatissimo limitrofo al centro.

Loft Monolocale RISERVATISSIMO al piano terra, ristrutturato recentemente, in corte privata. Ingresso dal cancello carrario elettrico al cortile interno del palazzetto, con posto auto di proprietà. Ingresso nel...

CONTATTA X



Monolocale

Brescia

€ 99.000 | 1 locali | 42 m² superficie | 1 bagni | T piano

Monolocale arredato

Via Pietro Marone: inserito all'interno di elegante condominio, proponiamo appartamento monolocale di pregevole fattura. L'immobile è articolato su due livelli, piano terra con zona giorno e angolo cottura a...

CONTATTA X



È un'immagine vera che ho scattato da immobiliare.it.
Per privacy ho eliminato i nomi delle agenzie e l'indirizzo della casa.

Come vedi la stessa casa è venduta con 4 agenzie diverse. Nessun annuncio è uguale all'altro. Cambia tipologia (non si capisce se è un monolocale, un bilocale, oppure un loft), la metratura è sempre diversa e in un annuncio cambia addirittura il prezzo.

Ti garantisco che è la stessa casa.
Com'è possibile che 4 annunci della stessa casa siano così diversi?!
La reazione di un potenziale cliente è una gran confusione.

La seconda immediata reazione è di domandarsi come mai ben 4 agenzie stiano cercando di vendere quella casa? Quindi il collegamento immediato che viene fatto dalla persona che vede questo annuncio è che ci sia qualcosa sotto, non si riesca a vendere e che probabilmente il proprietario abbia fretta e per cui è particolarmente propenso a trattare il prezzo.

Cercare di vendere la casa con più agenzie è un errore che può compromettere la buona uscita della vendita. Evitalo sempre.

2. Non descrivere la casa in modo oggettivo

Sii chiaro quando illustri le caratteristiche del tuo immobile.

Te l'ho già detto ma devo ripetermi: siamo troppo spesso coinvolti personalmente nella vendita della nostra casa.

Questo coinvolgimento oltre a non renderci oggettivi porta con sé potenziali problemi. Quando descrivi il tuo immobile ad un acquirente, sii oggettivo e sforzati di mettere in evidenza i pregi che la casa presenta ricordandoti sempre chi hai davanti.

Ricordi il discorso del target? Ecco, mostra la casa seguendo le priorità che quel determinato tipo di target ha.

Se stai facendo vedere la casa ad una famiglia numerosa è importante mostrare il giardino e gli spazi comuni che possono essere utilizzati dai figli per esempio.

Nel mio caso, quando incontro un cliente acquirente so esattamente cosa sta cercando e come mostrargli le cose che a lui interessano di più.

Essendo il mio lavoro, è facile che le persone si aprano con me.

Più dettagliati sono nel descrivermi cosa stanno cercando, migliore sarà il servizio che gli potrò offrire.

Purtroppo non avviene la stessa cosa se sei tu direttamente a vendere la tua casa.

È difficile che un potenziale cliente si apra con te e questo, nella trattativa, può risultare un limite.

**Aiuta il potenziale
cliente a capire la tua casa.**

3. Fornire solo informazioni parziali e incomplete

La chiarezza in questo caso, paga.

Considera questo: l'acquisto di un immobile, per il 90% delle persone, è uno dei più importanti della loro vita.

In esso investono risparmi di una vita e decidono di passare anni in quel preciso luogo. Non è una scelta facile.

È molto importante che tu sia in grado di accompagnarli in questa decisione. Attenzione, non sto dicendo che tu debba convincerli. Devi facilitare la scelta.

Qual è il modo migliore per farlo?

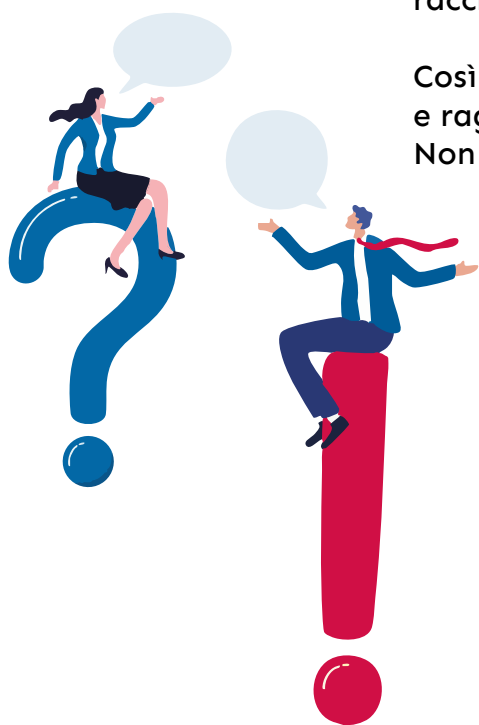
Dargli tutti gli strumenti per rendere più facile possibile la valutazione del tuo immobile. Potrebbe sembrarti una cosa semplice ma in realtà è un errore che viene commesso quasi sempre dai proprietari di casa.

Dai tutte le informazioni che servono.

Un'ottima idea (che io applico spesso) è quella di preparare una piccola brochure da lasciare alla fine dell'appuntamento in cui racchiudo tutte le fotografie e informazioni che riassumono la casa.

Così i clienti, potranno riflettere guardando le foto che hai scattato e ragionando su tutti i dettagli che gli hai fornito. Non sottovalutare questo strumento.

Ha una potenza incredibile, te lo garantisco.



Cosa fare ora?

Sei pronto per vendere il tuo immobile?

Bene, ora che hai seguito tutti i passaggi che ti ho illustrato e sai quali sono gli errori a cui devi fare attenzione non ti rimane altro che metterti all'opera per vendere la tua casa.

Per aiutarti ti riassumo i punti che abbiamo toccato con questa guida:

- **Prima di mettere in vendita analizza il mercato**
- **Per scegliere il prezzo giusto a cui vendere è necessario conoscere bene la zona in cui ti trovi e i vari immobili che nel tempo sono stati venduti**
- **Prepara la tua casa al meglio e presentala come un gioiellino.**
- **Fotografie, home staging; utilizza tutti questi strumenti per facilitare la vendita.**
- **Controlla tutti i documenti della casa e sistema eventuali difformità**
- **Evita gli errori che ti ho elencato**



In questa guida ho voluto elencarti le fasi più importanti da seguire per vendere la tua casa al meglio.

Chiaramente non ho potuto affrontare in modo completo tutti i tecnicismi che utilizzo nel mio lavoro; la guida sarebbe diventata troppo prolissa e poco fruibile.

L'idea che ho seguito nel suo realizzo è stata quella di darti una sorta di introduzione step by step al mondo delle compravendite immobiliari. Se dovessi avere dei dubbi oppure bisogno di approfondire altri aspetti per la vendita della tua casa, ho un regalo per te.

Avendo scaricato questa guida hai diritto ad una consulenza gratuita con me.

Per prenotarla, segui le istruzioni che trovi nella prossima pagina.

BONUS ESCLUSIVO PER TE

Vuoi avere una consulenza personalizzata per aiutarti a vendere prima e meglio il tuo immobile?

Chiama questo numero: +39 391 43 92 985
oppure invia un'email a: c.cavalleri@magentaimmobili.it

Fisseremo subito il nostro appuntamento e grazie alla mia consulenza potrai capire come applicare lo stesso sistema che utilizzo io per vendere immobili per i nostri clienti.

