LE GUIDE DI ANTONELLA

SECONDA PARTE

"5 ERRORI E SOLUZIONI PER VENDERE CASA AL MIGLIOR PREZZO E IN POCO TEMPO"

TECNOimmobiliare

l'unica agenzia che garantisce la vendita

Ciao sono Antonella Carotenuto e per venticinque anni mi sono occupata di marketing e comunicazione nel settore culturale.

Quattordici anni fa (caspita come passa il tempo!) ho incontrato il mio socio Antonio Della Valle che per trentacinque anni si è occupato di marketing e di gestione del personale nel settore immobiliare.

Insieme abbiamo deciso di unire, oltre la passione per le lunghe passeggiate, le nostre competenze, la nostra esperienza e così è nata TECNOimmobiliare.

Esperienza ne abbiamo maturata nel tempo, professionalità ed etica ci appartengono da sempre. La nostra forza sono i clienti ed i loro sguardi soddisfatti ed emozionati.

TECNOimmobiliare
l'unica agenzia che garantisce la vendita

INDICE

1. **Errata valutazione dell'immobile**
   a. **Soluzione: la corretta stima**

2. **Vendere da soli**
   a. **Soluzione: affidarsi ad un agente immobiliare**

3. **Dare incarico a più agenzie**
   a. **Soluzione: sceglierne una qualificata**

4. **Errata presentazione della casa**
   a. **Soluzione: pulisci,ripara...**

5. **Errata promozione della casa**
   a. **Soluzione: tecniche di marketing**

TECNOimmobiliare

l'unica agenzia che garantisce la vendita

Nella guida precedente (link, "Documenti necessari per vendere casa") abbiamo affrontato gli aspetti che riguardano la documentazione necessaria affinché la vostra vendita sia al sicuro da brutte sorprese tecnico-legali.

In questa guida prenderemo in esame gli errori più comuni che potresti commettere e le relative soluzioni.

Questi errori potrebbero ritardare di mesi o anni la vendita della tua casa ... nella peggiore delle ipotesi potrebbero addirittura comprometterla.

ERRATA VALUTAZIONE DELL' IMMOBILE

Ci soffermiamo sulla questione “valutazione” in quanto è elemento di primaria importanza quando si decide di mettere in vendita il proprio immobile.

Nel mercato odierno, in cui i prezzi variano continuamente ed i tempi di vendita si sono notevolmente allungati, è fondamentale che il prezzo con cui viene proposto l’immobile nel mercato sia giusto fin dall’inizio. Questo perché i primi giorni sono quelli in cui l’immobile ha maggiore visibilità.

Se il prezzo a cui viene proposta la tua casa è troppo alto, dopo qualche mese, non susciterà più alcun interesse in coloro che intendono acquistare. Non è sufficiente dire “poi tratto” perché i potenziali acquirenti vedono quello che chiedi e non quello che saresti disposto ad accettare.

Un altro atteggiamento errato è quello di dire: “non ho fretta, aspetto l’amatore!”… (l’amatore è una razza estinta), ti ricordo che solo a Perugia ci sono circa 3200 case in vendita!

Quindi la tua casa fuori prezzo non si venderà né oggi né tra un anno … e chissà, forse tra un anno i prezzi scenderanno ancora!

Più la tua casa è sul mercato e meno sarà interessante, diventerà invendibile anche nel momento in cui scenderai al giusto prezzo, sarà troppo tardi!
Passato molto tempo, se vorrai venderla, sarai costretto ad offrirla ad un valore più basso di quello di mercato, perdendo soldi e tempo … mesi se non addirittura anni.

Per valutare la casa e decidere a che prezzo metterla in vendita, nella fase iniziale, per farti un'idea inizierai a guardare gli annunci di altre case in vendita nella tua zona, andrai da un portale all' altro pensando di poter capire qual è il prezzo di mercato.

Purtroppo però i prezzi che trovi sui portali non sono reali, mi spiego meglio … non sono i prezzi a cui saranno vendute.

Ciò che la gente chiede non è quasi mai il valore di vendita reale, il prezzo a cui sono pubblicizzati gli immobili è, mediamente, superiore al reale valore del 20/40% rimanendo così in pubblicità mesi se non anche anni.

Magari per avere un ulteriore parametro potresti andare sul sito dell'Agenzia delle Entrate (OMI) dove troverai il valore al mq, ricorda che anche questi dati sono generati da vendite effettuate in zone molto ampie senza troppe distinzioni e quindi sono sempre valori molto generici.

SOLUZIONE: CORRETTA STIMA

La stima immobiliare realizzata da un professionista qualificato non è basata solo su dati oggettivi ma su molteplici fattori tra cui la conoscenza capillare ed aggiornata del territorio, conoscenza che si acquisisce in anni di esperienza.

All'interno dello stesso quartiere o stabile, i prezzi possono variare molto, in base a condizioni, affaccio, esposizione, piano, vetustà, etc. etc..

Inoltre un'agenzia immobiliare ben strutturata utilizza degli specifici software con i quali vengono individuati tutti gli immobili venduti in zona, i prezzi di vendita, i ribassi effettuati ed il tempo intercorso per arrivare alla vendita.

VENDERE DA SOLI

Molti di coloro che decidono di vendere casa vogliono tentare di venderla da soli senza l'intervento di un agente immobiliare, ovviamente la tentazione è forte! Non pagare le provvigioni significa un bel po' di soldi risparmiati!

Tanti lo fanno, ci provano. È come acquistare un gratta e vinci, milioni di persone lo fanno ed ogni tanto qualcuno vince una cifra considerevole ma la maggior parte delle persone perde, altrimenti non ci sarebbero i gratta e vinci.

Questo esempio messo a confronto con la vendita di una casa significa che qualche venditore vince il premio, cioè riesce a vendere la sua casa al prezzo giusto ed in pochi mesi, ma la grande maggioranza delle persone non ci riesce altrimenti non ci sarebbero gli agenti immobiliari.

È meglio vendere una casa oggi ad € 100.000,00 pagando € 3.000,00 di provvigioni o vendere fra un anno a €90.000,00 senza provvigioni? Hai venduto da solo risparmiando la provvigione ma hai perso ben €7.000,00!

Ricorda, inoltre, che devi conoscere tutti gli obblighi di legge e le procedure idonee per la preparazione dei contratti indispensabili per vendere casa senza rischiare problemi o successive rivalse dell'acquirente. Il rischio è molto elevato! **Vale la pena correrlo?**

Molte persone hanno concluso la loro compravendita in Tribunale.
Inoltre, se decidi di vendere da solo, vuol dire che oltre alle competenze necessarie di cui abbiamo già detto hai anche molto tempo a disposizione! Mi dirai: "per che cosa?" Beh … dovrai rispondere alle telefonate, alle e-mail, fissare gli appuntamenti e poi perdere tempo con curiosi, speculatori, squattrinati, etc..

Se non hai così tanto tempo dovrai sicuramente interrompere la tua attività lavorativa, chiedere permessi, insomma dovrai impiegare molto del tuo tempo e delle tue energie prima di poter "forse" giungere alla vendita.

Ricorda che oggi i tempi medi di vendita si sono allungati, almeno 6-8 mesi ma … è sempre di più.

SOLUZIONE: AFFIDARSI AD UN AGENTE IMMOBILIARE

Per evitare di commettere gli errori che potresti commettere tentando di vendere casa da solo, la soluzione migliore è affidarsi ad un agente immobiliare.

A questo punto la domanda lecita che potresti pormi è: “ma come fa un agente immobiliare a vendere in poco tempo ed al miglior prezzo di mercato?”

Un buon agente immobiliare al passo con i tempi utilizza sistemi di marketing avanzati!!!

Per vendere casa, oggi, è necessario un’importante azione di marketing: conoscere e padroneggiare le più innovative tecniche di promozione online e gestire tutte le chiamate dei potenziali acquirenti, telefonate che arrivano spesso in orario di lavoro alle quali tu non potrai rispondere.

Attenzione però, scegli bene! Molti agenti immobiliari all’antica non studiano, non si innovano, usano servizi scadenti ed economici, strumenti obsoleti, che potevano andar bene 20 anni fa quando le case si vendevano facilmente ed i prezzi salivano ogni giorno.

La prima cosa che deve saper fare un professionista qualificato, è valorizzare il tuo immobile, in modo tale che, chi sta cercando casa, riconosca il reale valore della tua ... che emerge tra le altre.

Per capire la qualità delle case che propone un'agenzia è sufficiente aprire il suo sito internet: se le case che troverai si distinguono per qualità delle immagini e per presentazione è un buon indizio per approfondire le competenze dell'agente immobiliare.

L'agente immobiliare serio non entra in casa tua e fotografa il tuo immobile anche se in quel momento è in disordine, magari con tutti i giochi dei bimbi in bella vista o lo stendino pieno, etc.. Se è un esperto di Marketing Immobiliare, sarà in grado di darti i giusti consigli per migliorare la tua casa e per prepararla prima del servizio fotografico.

L'annuncio immobiliare è il tuo biglietto da visita, se il tuo agente fa le foto alla tua casa non preparata e la mette comunque sul mercato ti sta mettendo nelle condizioni di doverla, prima o poi, svendere.

L’agente immobiliare che utilizza i migliori e più evoluti strumenti di marketing segue pochi clienti! lavora su pochi immobili ma li vende tutti. È una scelta!

DARE L'INCARICO A PIÙ AGENZIE

Hai deciso di affidarti a diverse agenzie immobiliari perché pensi che più sono e più possibilità hai di vendere.

Quindi, pensando di fare la scelta migliore, operi la scelta più sbagliata, ti sei cacciato in una serie di problemi.

Ogni agenzia a cui hai affidato il tuo immobile da vendere, non avendo l’esclusiva e dunque la certezza di vendere la tua casa, dedicherà alla sua promozione il minimo indispensabile, preferendo investire negli immobili su cui ha più possibilità di vendita.

Affidando il tuo immobile a più agenzie, che lo pubblicizzeranno sui principali portali web, genererai confusione nel potenziale acquirente che troverà la tua casa presentata più volte, in più pagine, con prezzi e descrizione diverse.

I mq sono 90 o 100? La sua reazione sarà sicuramente negativa e così la vendita del tuo immobile sfumerà. Questo fa perdere qualsiasi parvenza di affidabilità a te e al tuo immobile, l'acquirente non sa a chi credere.

SOLUZIONE: SCEGLI UN'AGENZIA

Smetti di tenere i piedi in due o tre staffe ed affida il tuo immobile ad un'unica agenzia qualificata, che usa sistemi di marketing evoluti e che ti offra garanzie.

Ricorda che conferire un incarico in esclusiva rinforza e sostiene l'impegno dell'agente immobiliare a promuovere la tua casa.

TECNOimmobiliare

l'unica agenzia che garantisce la vendita

ERRATA PRESENTAZIONE DELLA TUA CASA

Un errore molto grave che si può commettere quando si mette in vendita una casa è quello di presentarla male.

Già delle foto che ritraggono la tua casa in disordine, piena di cose (giochi sparsi ovunque, abiti abbandonati sui divani, prodotti per la pulizia lasciati nei bagni) e magari con muri sporchi, attraggono poco. Se ci sarà qualcuno che comunque vorrà venire a vedere casa tua, presentarla in cattivo stato e con odori sgradevoli non li farà sicuramente sentire a loro agio.

Se sottovaluti questi aspetti nella vendita della tua casa può costarti caro! Potresti ritrovarti con l'immobile in vendita per anni con la conseguente svalutazione e con l'onere di affrontare spese di gestione mentre aspetti che avvenga il miracolo.

È fondamentale l'impressione iniziale, i primi istanti di visita potranno addirittura, in alcuni casi, non far vendere la tua casa.
Ricorda che molti potenziali acquirenti non hanno la capacità di immaginare la tua casa come la loro casa.

SOLUZIONE: PULISCI, RIPARA ...

Avrai capito che chi entra in casa tua deve essere messo nelle condizioni di comprarla e questo è un compito che spetta a te e al tuo agente immobiliare.

Devi arrivare al cuore del potenziale acquirente, devi demolire le sue paure, la sua diffidenza e la sua mancanza di immaginazione.

COSA DEVI FARE PER ABBATTERE I MURI DI DIFFIDENZA?

In una casa curata nel tempo non ci sono macchie di muffa, divani logori, polvere sui mobili.
Una casa amata profuma di pulito e di torta per la colazione, non presenta nulla di mal funzionante. Tutto deve essere ben illuminato, sia con la luce naturale che artificiale. Le camere sono in ordine.

Solo così riuscirai ad attenuare i sospetti e le diffidenze del potenziale acquirente, le sue paure diminuiscono dalla cura che si rivela in ogni angolo della tua casa.

SPERSONALIZZA E RIORDINA

L’immaginazione dell’acquirente va aiutata, chi entra nella tua casa dovrà immaginarsela come propria.
La tua casa dovrà essere neutra, senza particolari personali (foto, soprammobili, etc.). Se vuoi vendere fai un’operazione di decluttering fai sparire le foto dei nipoti piuttosto che la cuccia del cane!

METTI IN SCENA

Intendo proprio in senso figurativo, quindi quella composizione di elementi esteriori volutamente ricercati e messi in evidenza che creano una determinata atmosfera: una cucina ordinata, l’angolo relax con dei libri, un vaso di fiori freschi e la luce accesa, la camera da letto con tessuti neutri. Sono tutti dettagli che parlano alle emozioni dei visitatori, li faranno sentire a casa e gli faranno desiderare di venirci a vivere.

Ti sembrano delle mie manie? Prova ad immaginare se fossi tu ad entrare in una casa preparata in questo modo piuttosto che in una di quelle case dell’orrore che brulicano sui siti di vendite immobiliari.

HOME STAGING

Un altra tecnica molto efficace che statisticamente riduce i tempi di vendita del 50-70% con ribassi di prezzo minimi è l'home staging.
E l'arte di restituire ad ogni casa la propria essenza, liberandola da tutto ciò che impedisce di godere della sua individuale bellezza per farne "Oggetto" desiderabile e capace di emozionare.

L'home staging dà ad ogni casa la possibilità di distinguersi tra le altre per farsi scegliere.

I costi di un intervento di home staging partono da poche centinaia di euro e variano a seconda del tipo di intervento.

Prima

Dopo

METTITI NEI PANNI DI CHI COMPRA

Una casa disordinata o ordinata ma piena di oggetti non agevola l'immaginazione ed il desiderio di viverci del potenziale acquirente. Sono sicura che se tu fossi al suo posto penseresti la medesima cosa.

Guarda la tua casa in modo oggettivo e con distacco, solo così riuscirai ad apportare le opportune modifiche e migliorie.
Ricorda che chi acquista impiegherà meno tempo per decidere e soprattutto avrà paura che qualcun altro l'acquisti prima di lui.

Questo è il motivo per cui ti farà un'offerta in tempi brevi ed il prezzo sarà molto vicino alla tua richiesta e non sarà al ribasso. Non rischierà che tu la rifiuti per un'offerta migliore della sua.

ERRATA PROMOZIONE

Hai mai fatto caso agli annunci di immobili che si trovano in rete? Fotografie senza senso dai contorni indecisi e confusi, magari anche sfocate e storte.

Ricordati che nel web ciò che attrae subito un acquirente verso il tuo annuncio sarà proprio una foto. Giocarsi una carta così importante in modo così sbagliato sarebbe un grave errore. Una foto vale diecimila parole!

SOLUZIONE: TECNICHE DI MARKETING

Quindi è di fondamentale importanza mostrare delle foto di qualità. Dovete raccontare la proprietà attraverso le immagini!
Le fotografie devono catturare l'attenzione di chi le guarda e devono trasmettere emozioni!
Ti consiglio, se non sai fare foto di qualità, di incaricare un fotografo professionista.

Il potenziale acquirente, una volta incuriosito con delle ottime foto, andrà a leggere l'annuncio che deve essere chiaro e di facile comprensione.
Deve contenere tutte le informazioni (particolari degli interni, ubicazione e servizi della zona). Inoltre deve raccontare la casa e non può essere uno sterile elenco degli ambienti.

Altra strategia che puoi utilizzare per fare la differenza e affermarti sui tuoi competitor, sono i video. Pubblica un video su YouTube o su altri portali specializzati.

Inoltre una recente tecnologia permette di realizzare dei virtual tour a 360°. Si tratta, in pratica, di una visita virtuale della casa stando comodamente sul divano di casa. Naturalmente per realizzare i virtual tour occorre una specifica attrezzatura utilizzata dagli agenti immobiliari più evoluti.

CONCLUDENDO...

Ora che sai cosa fare per vendere la tua casa non mi resta che augurarti

BUONA VENDITA

Questa è la seconda parte di due guide gratuite.

Richiedi la prima clilccando sul bottone in basso o inviando un messaggio whastapp al 3774697820 con scritto "PRIMA GUIDA"

Nella prima guida ho affrontato gli aspetti tecnico-legali legati alla vendita della casa (documenti necessari).

SCARICA LA GUIDA

TECNOimmobiliare

l'unica agenzia che garantisce la vendita

HAI BISOGNO DI AIUTO?

AFFIDACI LA VENDITA DELLA TUA CASA E TI FORNIREMO

• Valutazione professionale	€150
• Consulenza per la preparazione della casa	€50
• Consulenza home-staging	€100
• Fotografie professionali	€300
• Virtual tour 360°	€200
• Video promozionali	€300
• E tanto altro....	
TOTALE:	~~€1100~~

GRATIS!

INOLTRE...

NON DOVRAI PIÙ PENSARE ALL SCARTOFFIE PERCHÈ

- **La registrazione del contratto preliminare - ci pensiamo noi**
- **Le visure ipotecarie e catastali - le paghiamo noi**
- **L'organizzazione del rogito notaril - ci pensiamo noi**
- **APE (Attestato prestazione energetica) - la paghiamo noi**
- **Planimetrie catastali aggiornate - ci pensiamo noi**

TECNOimmobiliare

l'unica agenzia che garantisce la vendita

SPERIAMO DI ESSERE STATI UTILI
PER QUALSIASI ALTRO DUBBIO O INFORMAZIONE
NON ESITARE A CONTATTARCI

La consulenza è gratuita

tel 075 5181218

TECNOimmobiliare

siamo al Centro Commerciale "Il Girasole"
San Mariano di Corciano
tel. 075 5181218