

# GUIDA PER **VENDERE CASA**



**6 PASSI FONDAMENTALI  
PER VENDERE CASA  
VELOCEMENTE E AL MIGLIOR PREZZO**

## Breve analisi di mercato

( Fonte Immobiliare.it )



A Ottobre 2020 per gli immobili residenziali in vendita sono stati richiesti in media **€ 2.677 al metro quadro**, con **un aumento del 1,13% rispetto a Ottobre 2019** (2.647 €/m²). Negli ultimi 2 anni, il prezzo medio nella provincia di Roma ha raggiunto il suo massimo nel mese di Luglio 2012, con un valore di **€ 3.678 al metro quadro**. Il mese in cui è stato richiesto il prezzo più basso è stato Dicembre 2019: per un immobile in vendita sono stati richiesti in media € 2.629 al metro quadro.

Hai dubbi o vuoi un consiglio?

Clicca qui e  
SCRIVICI

## CREARE LA CARTA D'IDENTITÀ DEL TUO IMMOBILE

Si tratta di un'analisi approfondita e dettagliata di tutti gli aspetti tecnici, legali ed economici dell'immobile.

Permette di poter intervenire in anticipo **evitando eventuali problematiche** riguardo le difformità catastali piuttosto che le irregolarità urbanistiche, rassicurando il venditore e il compratore.

### DOCUMENTI NECESSARI

(Prima di mettere sul mercato la casa)

- ✓ Atto di provenienza
- ✓ Visura e planimetria catastale
- ✓ Titolo edificatorio abilitativo
- ✓ Certificato di destinazione urbanistica
- ✓ Certificato di agibilità o abitabilità
- ✓ Regolamento di condominio
- ✓ Dichiarazione di regolare pagamento delle spese condominiali
- ✓ Contratto di locazione (se l'immobile è affittato)
- ✓ Certificazioni di conformità degli impianti e libretto della caldaia
- ✓ Copia del contratto di mutuo



Hai dubbi o vuoi un consiglio?

Clicca qui e  
SCRIVICI



# PASSO 3

## STABILIRE IL GIUSTO PREZZO DI VENDITA

E' bene innanzitutto sapere che il prezzo di una casa non è definito soltanto dalla superficie commerciale dell'abitazione.

Dipende anche da altri fattori, a partire dall'edificio per poi arrivare alle caratteristiche interne come **esposizione, razionalità degli spazi, vista, finiture, etc...**

Lo stato di **manutenzione degli impianti e la presenza di servizi in zona come parchi, mezzi pubblici e scuole.**

CASE SIMILI MESSE  
IN VENDITA LO STESSO GIORNO

			
tempo di vendita	35 giorni	4 mesi	11 mesi
prezzo in pubblicità	183.000€	190.000€	203.000€
prezzo di vendita	180.000€	173.000€	162.000€

giusto prezzo in pubblicità:  
vendita veloce, al miglior prezzo

SOLO UNA E' STATA VENDUTA AD UN PREZZO PIU' ALTO 

Il miglior metodo per fissare la corretta quotazione è l'**ASM** (Analisi Specifica di Mercato): questa tiene conto degli **immobili simili** che attualmente sono in vendita in una zona ben definita, di quelli già venduti e soprattutto del parametro **DOM** (Days On Market - Giorni che è sul mercato).

Tramite un'attenta ricerca e dopo aver confrontato i prezzi di case simili già vendute nella tua zona, potrai individuare **"Il reale valore di mercato della tua proprietà"**, evitando di aspettare mesi nella speranza che qualcuno venga a farti una proposta d'acquisto con un prezzo **"fuori mercato"**.

Hai dubbi o vuoi un consiglio?

Clicca qui e  
SCRIVICI

## PREPARARE LA CASA

Dopo aver fissato un prezzo di vendita **realistico** è fondamentale preparare la tua casa affinché si presenti nel **migliore dei modi** ai potenziali acquirenti che la visitano.

Ricordati che per tutte le persone acquistare una casa è un coinvolgimento della propria **sfera emotiva**, pertanto dare un aspetto positivo e curato alla tua proprietà potrà aiutarti nella vendita, facendo percepire un **valore più elevato** agli aspiranti acquirenti.

Questo ti porterà a vendere nel **minor tempo possibile!**

Ci sono alcune cose che puoi fare per avere un vantaggio sugli altri proprietari che cercano di vendere casa in questo momento, e lo devi fare prima di iniziare con le visite:

- **elimina i difetti** (crepe, piastrelle rotte, serramenti cigolanti ecc.)
- **esegui le piccole riparazioni** (rubinetto che gocciola, il vetro rotto, ecc..)
- **metti in disparte gli oggetti che personalizzano troppo la casa** (sì, anche le foto della nonna)
- **controlla l'illuminazione** (tutte le lampade sono funzionanti?)
  - **ripristina la tinteggiatura**
- quando ci sono le visite **la casa deve essere pulita, arieggiata, odor free, illuminata** (tieni tutte le luci accese anche di giorno e tutte le persiane e balconi aperti)

E ricordati:

Non ci viene mai concessa una seconda possibilità di fare una buona “prima impressione”!

Hai dubbi o vuoi un consiglio?

Clicca qui e  
SCRIVICI



## PUBBLICIZZARE L'IMMOBILE

### Non tutti gli annunci sono uguali

Scrivere in modo **strategico** e **persuasivo** ci permetterà di attrarre l'attenzione dei potenziali acquirenti che vengono bombardati giornalmente da pubblicità e annunci di ogni genere.

È importante pubblicare contemporaneamente su più portali investendo in abbonamenti che **aumentano la visibilità**.

### Marketing

Per attrarre l'attenzione dei futuri compratori è FONDAMENTALE sfruttare le **potenzialità di Internet**.

Campagne a pagamento, su **Google** e sui principali Social Network come **Facebook**, mirate ad un target studiato e specifico possono dare lo **sprint decisivo** alla tua vendita.

### Valorizzare, valorizzare, valorizzare!

La differenza tra una foto amatoriale ed una foto fatta da un professionista è abissale. Per vendere ad un prezzo più alto ed in tempi più brevi è fondamentale saper valorizzare l'immobile.

Hai dubbi o vuoi un consiglio?

Clicca qui e  
SCRIVICI

## GESTIRE LE VISITE

**Il proprietario di casa non deve mettersi in mezzo durante le visite**

Ma come fare allora?

Ecco alcuni consigli per **limitare i danni** dovuti alla tua posizione, e per trarre il massimo vantaggio possibile:

1. RICORDARSI CHE L'OBIETTIVO DI UNA VISITA È OTTENERE UNA PROPOSTA DI ACQUISTO ALLE GIUSTE CONDIZIONI.
2. CERCARE DI CAPIRE IL PIÙ RAPIDAMENTE POSSIBILE SE SI TRATTA DI UN POSSIBILE ACQUIRENTE OPPURE SE È UNA PERSONA CHE VUOLE SOLO GUARDARE.
3. QUANDO C'È UNA VISITA, TENERE PRONTO IL CONTRATTO PER CONCLUDERE SEDUTA STANTE SE IL CLIENTE È INTERESSATO.
4. RENDERE L'ESPERIENZA DI COMPRARE FACILE E PIACEVOLE PER L'ACQUIRENTE.
5. IMPARARE A DARE AL CLIENTE CIÒ CHE VUOLE.
6. NON ELOGIARE TROPPO LA CASA.
7. UNA VOLTA ENTRATI IN CASA RIVOLGERSI AI CLIENTI DICENDO "FATE COME FOSSE A CASA VOSTRA. IO SONO QUI SOLO PER RISPONDERE ALLE VOSTRE DOMANDE": COSÌ LÌ SI METTE A LORO AGIO.

Hai dubbi o vuoi un consiglio?

Clicca qui e  
SCRIVICI

## GESTIRE LE VISITE

8. (SE SI TRATTA DI UNA COPPIA) FARE IN MODO CHE LE DUE PERSONE RIMANGANO SEMPRE ASSIEME MENTRE VISIONANO L'IMMOBILE.
9. RIVOLGERE DELLE DOMANDE AI CLIENTI PER CREARE UN COINVOLGIMENTO EMOTIVO CON LA CASA.
10. DURANTE LA VISITA DELLA CASA, NON FARE MAI AFFERMAZIONI, E LIMITARSI A FARE DELLE DOMANDE.

Alla fine di ogni appuntamento domandare ai visitatori cosa ne pensano dell'immobile. È un modo utile per capire se e come migliorare la casa per l'acquirente successivo.

## CONOSCI L'OPEN HOUSE?

È un sistema innovativo, molto utilizzato in America, che si sta diffondendo in Europa, e adesso anche in Italia. Consiste nel **concentrare tutti gli appuntamenti** di visita in un unico giorno in una fascia di orario ristretta.

Il vantaggio più interessante, è la possibilità di **vendere più rapidamente e meglio l'immobile**.

Questo è possibile perché tra i potenziali acquirenti si innesca un **meccanismo di competizione** che consente al venditore di **accelerare i tempi**.

Hai dubbi o vuoi un consiglio?

Clicca qui e  
SCRIVICI



## PICCOLI CONSIGLI

1

Tutte le persone che chiamano dovranno essere **pre qualificate**.  
Capire la loro motivazione e quale tipo di immobile desiderano acquistare.

Alcune domande molto semplici per evitare di perdere tempo:  
**Che tipo di casa state cercando? In che tempi vi serve? Nel caso la mia casa vi piaccia, avete bisogno di vendere un'altra casa prima di poter acquistare la mia?**

Se da queste domande ci si rende conto che NON può essere un buon acquirente bisogna dirglielo chiaramente.

Se invece ci si rende conto che può essere un buon acquirente, descrivere in maniera sintetica ed onesta la casa, in modo che se ci sono degli aspetti che a priori non gli possono andar bene si eviteranno inutili perdite di tempo.

Hai dubbi o vuoi un consiglio?

Clicca qui e  
SCRIVICI

## PICCOLI CONSIGLI

**2**

Se si riceve una **proposta d'acquisto**, non accettare condizioni che vincolano la vendita al buon esito del mutuo del compratore (“non vincolante su base reddituale”)

**Non permettere ai sognatori di far rimanere la casa sospesa per mesi.**

Meglio avere la possibilità di valutare altre offerte,  
**magari migliori!**

Hai dubbi o vuoi un consiglio?

Clicca qui e  
SCRIVICI

## PICCOLI CONSIGLI

**3**

Sapevi che sul sito dell'Agenzia delle Entrate puoi verificare a quanto vengono venduti gli immobili al metro quadro nella tua zona?

Clicca qui  
per andare alla  
pagina

**Fai un confronto!**

Hai dubbi o vuoi un consiglio?

Clicca qui e  
SCRIVICI