vendi casa in 90 giorni!

LA GUIDA DEFINITIVA riservata a chi è fortemente intenzionato a vendere casa

Marco Ceresara
consulente immobiliare

sono specializzato nel trovare la casa dei tuoi sogni

Ecco il Sistema per vendere la tua casa in 90 giorni e al 28% in più del suo valore di mercato, senza investire un solo euro in costosi lavori di ristrutturazione, anche se non hai mai venduto nulla in vita tua e sei negato per gli affari

Leggi attentamente le prossime pagine se ci tieni davvero a vendere il tuo immobile

Te lo dico subito così mettiamo in chiaro le cose prima di addentrarci nel vivo del programma: il mio lavoro è vendere case, il mio sport preferito è vendere case, la mia vita privata è vendere case e le mie vacanze ideali le passerei vendendo case.

In parole povere, se hai anche una sola possibilità di vendere la tua casa, io sono la persona che può aiutarti a farlo.

Ho scritto questa guida con lo scopo di farti mettere in tasca quanti più soldi possibile, evitando di farli rimanere nelle tasche del compratore.

Diciamo che quello che stai leggendo è un corposo riassunto dell'esperienza che ho nel mercato immobiliare, e una dettagliata spiegazione del Sistema VendiCasaOra, il più avanzato e potente Sistema di Vendita Case del mercato immobiliare, risultato di test ed esperimenti (alcuni mal riusciti), che mi ha consentito di vendere decine di case in breve tempo e ad un prezzo più alto di quello previsto.

Attenzione: gli agenti immobiliari NON VOGLIONO che tu conosca queste informazioni

So cosa stai pensando.

"Ma anche tu sei un agente immobiliare! Perché di te dovrei fidarmi?"

Perché io non ho alcun interesse a tenerti nascoste queste informazioni, queste avanzate e potenti tecniche di marketing immobiliare che ti permetteranno di vendere casa tua con estrema facilità e senza sforzi.

Questa non è una guida "tecnica", non ti spiegherò robe noiose su burocrazia e simili, in questo report scoprirai delle vere e proprie tecniche di marketing immobiliare che sono sconosciute alla maggior parte dei privati.

Nelle prossime pagine scoprirai:

- Perché gli acquirenti amano le case che si presentano come quelle delle riviste e come rendere la tua una casa da rivista e trasformarla nella casa che ameranno;
- Come i piccoli lavori che costano pochi Euro possono farti guadagnare centinaia di Euro in più dalla vendita;
- Come evitare i 5 errori più costosi che le persone fanno quando vendono una casa;

- Come scoprire quali case sono in vendita nel tuo quartiere e quali sono state vendute di recente (e perché è importante che tu abbia queste informazioni);
- Perché la maggior parte della pubblicità immobiliare non ti farà mai vendere la tua casa e cosa dovresti fare realmente per riuscirci;
- Come vendere la tua casa in meno di 24 ore, senza nemmeno averla messa in pubblicità;
- Quanto vale realmente la tua casa, il tutto con un semplice colloquio telefonico gratuito;

Quali sono i fattori che fanno innamorare un acquirente e come rendere la tua casa perfetta per la vendita?

Uno dei principali aspetti da curare per vendere velocemente e bene la tua casa è: renderla attraente.

Ma cosa significa davvero "attraente"? Quali sono i fattori che permettono ad alcune case di essere vendute più velocemente di altre?

Costano meno e sono più belle? Sono nella zona migliore? Hanno più spazio?

Non ti mentirò dicendo che queste cose non sono importanti ma... non sono le uniche cose che contano.

Emozioni vs razionalità

L'acquisto di una casa, anche se è molto impegnativo da un punto di vista economico, è uno di quelli in cui l'aspetto emozionale è predominante; Infatti l'acquirente agirà d'impulso e solo in un secondo momento giustificherà la sua scelta razionalmente parlando.

Probabilmente anche quando tu hai scelto di vivere nella casa in cui sei adesso lo hai fatto perché, entrando dalla porta, hai pensato:
questa è casa mia.
Il problema è che il tuo acquirente non vedrà solamente la tua casa ma ne vedrà parecchie, quindi la possibilità che varcando la porta pensi: "questa è la mia casa" sono davvero basse, a meno che tu non faccia esattamente quello che ti dico di fare.

La tua casa è quindi in competizione con altre case in vendita e qualche proprietario potrebbe aver deciso di rivolgersi ad un professionista per presentarla al meglio. Tu non puoi essere da meno, ecco perché devi assolutamente leggere questa guida fino in fondo per fare in modo che la tua

casa vinca la competizione.

Vediamo quali sono le cose da fare per aumentare le possibilità di vittoria.

Comincia dall'esterno

Se sei il proprietario di una casa bellissima, ma per arrivare alla porta l'acquirente deve passare attraverso un giardino in disordine, con le erbacce alte e oggetti sparsi, arriverà in casa già predisposto a vederla brutta, anche se è perfetta.

Ricorda: "**La prima impressione è quella che conta**" e "**non avrai una seconda occasione per fare una buona prima impressione**"

Una prima visita andata male può portare l'acquirente a scartare la casa in maniera definitiva ed avrai perso un'occasione.

C'è anche la remota possibilità che l'acquirente torni comunque, perché magari non ha alternative, ma in ogni caso ti farà un'offerta più bassa rispetto a quella che farebbe con il giardino in ordine.

Ecco cosa controllare in giardino

Ci sono erbacce alte e il giardino è poco curato?

Magari ti sembrano cose accettabili perché sei abituato a vederle tutti i giorni, ma in realtà fanno una pessima impressione se le vedi per la prima volta.

Immagina di andare a vedere casa tua come se tu la dovessi comprare, quindi con occhio critico, entra in giardino e rifletti su questo: "la compreresti in queste condizioni? Che sensazioni ti trasmette?

Ora che lo hai fatto: taglia l'erba, sistema le zone dove manca, pianta alcuni fiori che abbelliscano il giardino.

Fai sparire giocattoli dei bambini e del cane, se ne hai uno, metti in ordine e butta nella spazzatura eventuali oggetti che sono vecchi e brutti, che comunque non porteresti via.

Più il giardino è pulito e ordinato migliore sarà l'impressione che ne riceverà il compratore.

L'esterno della casa

Se vivi in una villetta o in una casa a schiera, e quindi puoi decidere tu la manutenzione delle facciate, controlla che non ci siano particolari brutti da vedere, tipo vernice che si scrosta o scolorita, o peggio ancora tracce di muffa

sulle pareti (a volte sui muri che danno verso nord e quindi vedono poco sole può succedere).

Se la casa ha bisogno di essere riverniciata vai in un negozio che può realizzare un colore su misura e portagli un piccolo campione del colore di cui hai bisogno, poi utilizzalo su tutte le facciate.

Il colore simile a quello che hai già serve a non creare differenze evidenti nel caso in cui tu abbia dei punti di parete dove non puoi arrivare.

Dai una riverniciata anche alla porta di ingresso e alle persiane, se sono in legno e se ne hanno bisogno. Gli acquirenti girano intorno alla casa e notano certi particolari.

Ricorda che un acquirente tende sempre a sopravvalutare il costo dei lavori che dovrà fare per rendere la casa perfetta.

Ora passiamo agli interni.

Dato che devi vendere casa fai sparire più cose personali, tipo fotografie, ricordi, soprammobili particolari, possibile; chi entra in casa non avrà la sensazione che possa essere casa sua se la trova invasa dalle tue cose.

Altro aspetto da considerare è questo: quando un acquirente gira per la casa pensa a come potrebbe arredarla e dove poter mettere le sue cose, i suoi ricordi, se la casa è già piena non gli sarà possibile farlo e probabilmente la scarterà.

Non sai cosa conviene togliere e cosa puoi lasciare? Semplice prendi una rivista di case e guarda le fotografie di quelle, casa tua dovrà somigliargli il più possibile; ricordi quando ti dicevo che alcuni venditori tuoi concorrenti avrebbero potuto rivolgersi ad un professionista? Ecco lui la farebbe esattamente così.

La regola fondamentale è questa: "Il modo in cui si vive in una casa e il modo in cui si vende una casa sono due cose diverse."

Il proprietario che riesce a rendere la sua casa più neutra probabilmente la venderà per primo.

Togliere cose inoltre aumenta la percezione dello spazio (la casa sembrerà più grande) e della luminosità.

Tieni in ordine gli armadi, specialmente se nell'annuncio di vendita hai detto che consegnerai la casa arredata, è probabile che il potenziale acquirente decida di aprire qualche anta per vedere come è l'interno dei mobili.

Hai finito? Ottimo ora fai un altro giro e guarda se ci sono altri mobili superflui e, se possibile. toglili.

Dipingi le pareti di bianco.

Se sono trascorsi un paio di anni dall'ultima volta che hai imbiancato le pareti o se tua moglie ti ha obbligato a dipingerle di qualche colore diverso dal bianco è necessario che tu ti armi di buona volontà e ridia una mano di bianco a tutte le stanze.

Il bianco dopo un po' di tempo perde brillantezza mentre colori diversi potrebbero non piacere all'acquirente; mica vorrai rischiare di perdere la vendita perché la casa sembra meno luminosa o perché quella parete azzurra non va d'accordo con il divano verde del compratore.

Fai tutte quelle piccole riparazioni interne che a te sembrano trascurabili ma che agli occhi di chi deve pagarti decine di migliaia di Euro non lo sono affatto: se l'intonaco è incrinato, stuccalo, se il rubinetto perde riparalo o sostituiscilo, se una lampadina è bruciata cambiala, ecc.

Rendi la tua casa scintillante!

Prima di ogni appuntamento con un potenziale acquirente la casa deve brillare, se non puoi farlo da solo assumi una persona che ti aiuti a fare le pulizie o che le faccia al posto tuo.

Metti particolare cura nella pulizia dei vetri delle finestre, è da lì che entra la luce.

Prima della visita evita di cucinare cibi con un odore particolare o ricchi di spezie, sono difficili da rimuovere.

Pulisci a fondo tutto e metti un piccolo deodorante per ambienti in cucina, alcuni studi dicono che sia molto apprezzato un aroma di vaniglia che richiama le torte e la sensazione di casa.

Fai attenzione al bidone dei rifiuti, svuotalo la mattina e puliscilo; è una fonte di cattivi odori.

Passiamo al bagno, deve essere splendente.

Fai particolare attenzione alla stuccatura delle mattonelle perché con l'umidità della doccia tende a scurire, ci sono in commercio prodotti facilissimi da applicare per far tornare perfettamente bianco lo spazio fra una mattonella e l'altra.

Pulisci con cura il vetro della doccia, in modo che non rimangano gli aloni di calcare.

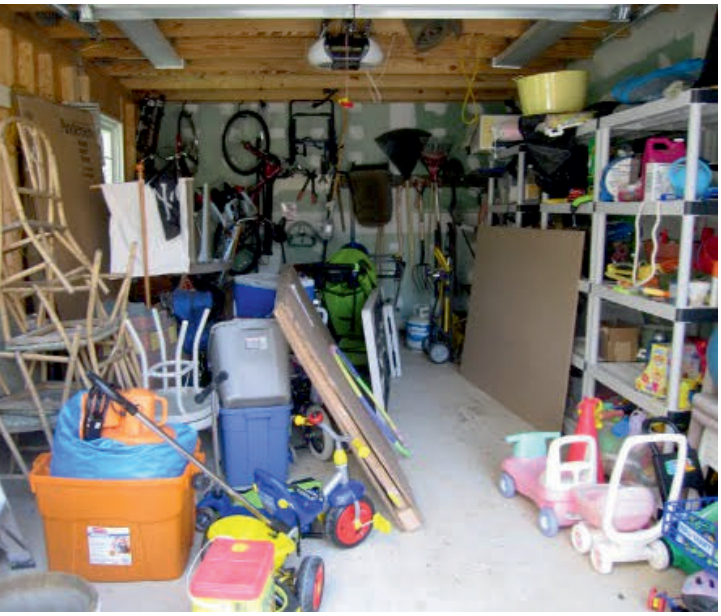
Cambia tutti gli asciugamani e appendili ben piegati, se ne hai un set di buona qualità usa quelli.

Non ci dovrebbero essere animali.

Sono un amante degli animali e ho un cane quindi capisco benissimo che doverlo sfrattare di casa sia una cosa che non ti piace; purtroppo non tutti amano gli animali e ne devi tenere conto quando metti in vendita la tua casa.

Fai in modo che qualcuno lo porti a fare una passeggiata un'oretta prima della visita e fai sparire ogni segnale della sua presenza.

Infine, affronta il luogo dove risiede ogni cianfrusaglia, il garage, Se hai un garage è molto probabile che la persona che sta visitando la tua casa voglia vedere anche quello, forse ha deciso di vedere casa tua rispetto alle altre proprio perché ha il garage e lui non vuole lasciare la sua auto in mezzo alla strada.



Molto spesso il garage è il luogo in cui si stivano tutte le cose che non vuoi in casa ma che ti dispiace buttare nella spazzatura; di solito in quel locale il caos regna sovrano.

Il problema è che se il garage è pieno di roba sembra molto più piccolo di quanto è realmente e può dare l'impressione che non sia adatto per l'auto del tuo potenziale acquirente; questo potrebbe essere un problema perché la sua decisione di acquistare o meno la tua casa dipenderà anche dalla presenza del garage.

Se hai deciso di vendere casa è indispensabile che tu ti metta la tuta da minatore e ti armi di coraggio per scendere nei meandri del tuo garage per ripulirlo.

La procedura è semplice.

Svuota tutto il garage e metti le cose in tre mucchi:

1) Le cose da buttare sicuramente
2) Le cose che, forse, sono da buttare
3) Le cose da tenere e che porterai con te nella nuova casa

Ovviamente le cose contenute nel gruppo 1 vanno direttamente in discarica o a qualche associazione benefica che potrebbe donarle a persone bisognose, secondo me anche quelle del gruppo 2.

Gli oggetti nel gruppo 3 verranno rimessi ordinatamente all'interno.

Sarebbe ottimo se tu ti prendessi un paio d'ore per imbiancare le pareti del garage, cosa che probabilmente non hai mai fatto da quando sei diventato il proprietario di casa.

Mostra la tua casa nella luce migliore.

Una casa luminosa sembra più grande e le persone amano vivere in una stanza piena di luce; ecco come mostrare la tua casa nella sua luce migliore:

Dato che sei il proprietario sai benissimo quali sono gli orari in cui casa tua è più luminosa, cerca di organizzare gli appuntamenti durante quegli orari; apri tutte le persiane e le tende, se la giornata è nuvolosa accendi tutte le luci.

La stessa cosa deve essere fatta se fai vedere la casa al tramonto, personalmente non amo fare appuntamenti dopo un certo orario perché il potenziale acquirente non riesce a capire quanto potrà essere luminosa la casa durante il giorno.

Spegnere la televisione durante la visita, è una fonte di distrazione per l'acquirente.

Se per vendere casa ti sei rivolto ad un agente immobiliare è meglio se lo lasci libero di far vedere la casa senza essere seguito come un'ombra e senza i tuoi commenti, lo so benissimo che sei armato di tutte le buone intenzioni e fai osservazioni per cercare di aiutarlo a vendere ma tu non conosci i clienti, lui sì e sa come presentare al meglio casa tua.

Senza la tua presenza gli acquirenti si sentiranno più liberi di fare domande ed osservazioni all'agente immobiliare e potranno immaginarsi come sarà vivere nella loro nuova casa.

Come i piccoli lavori che costano pochi euro possono farti guadagnare centinaia di euro in più

Abbiamo detto che la luce è molto importante per vendere casa, vivendoci non ti rendi conto se una stanza è molto luminosa o non lo è, sostituisci tutte le lampadine delle stanze con altre più potenti; con pochi euro di spesa potresti farla sembrare più luminosa e spaziosa, invogliando il cliente a fare un'offerta per comprarla.

Anche imbiancare le pareti, se lo fai da solo, costa poco e fa sembrare la casa:

- Più pulita perché elimini anche odori di "chiuso" e altri a cui non fai neanche caso perché ci sei ormai abituato;

- Più luminosa perché un bianco brillante riflette meglio la luce rispetto ad una parete opaca:
- Più grande perché una stanza luminosa sembra più ampia;
- Più economica perché il tuo acquirente non penserà di dover pagare parecchie centinaia di Euro ad un imbianchino;

Dato che devi traslocare, togliere quei mobili in più che non porterai nella casa nuova potrebbe aiutarti a vendere perché le stanze sembreranno più grandi.

Come evitare i 5 errori più costosi che le persone fanno quando mettono in vendita una casa

Una casa si venderà solamente al prezzo che un potenziale acquirente è disposto a pagare per comprarla.

Errore # 1: **Basare il prezzo richiesto sulla necessità o sull'emozione piuttosto che sul valore di mercato.**

Molto spesso le persone basano il prezzo di vendita della loro casa in base a quanto l'hanno pagata o in base a quanto gli serve per comprare una casa nuova o chiudere il mutuo bancario.
Questo può essere un grave errore perché i potenziali acquirenti, grazie soprattutto a internet, sono in grado di fare un primo confronto fra quella casa e le altre simili già dal divano di casa propria e, a meno che non sia l'unica sul mercato con quelle caratteristiche, non verranno neanche a vederla.

Per vendere una casa messa sul mercato ad un prezzo troppo alto ci vogliono mesi e in un mercato in cui i prezzi sono in discesa significa perdere soldi, la stessa cosa vale se i prezzi rimangono stabili perché nel frattempo avrai continuato a pagare le rate del muto, le tasse e tutte le spese di manutenzione della casa.
Consultare un agente immobiliare professionale che ti fa una valutazione basata sui prezzi richiesti per le case simili alla tua in vendita oggi e sui prezzi reali delle case vendute da poco tempo ti aiuterà a stabilire il valore della tua casa; se l'agente immobiliare ti fa una valutazione a spanne, senza nessuna documentazione a supporto, lascia perdere la cifra che ti indica e chiamane un altro.

Errore # 2: **Non valorizzare la casa prima di metterla in vendita.**

La prima impressione è la più importanti e spesso l'unica che avrà un potenziale acquirente, se è negativa difficilmente tornerà a vedere la tua casa per decidere di acquistarla.
La mia esperienza dice che gli acquirenti tendono ad avere la percezione che i lavori da fare in casa siano molto più costosi della

realtà ma, non essendo esperti, eviteranno di esporsi con cifre e diranno semplicemente che la casa che hanno visto non va bene per loro.
Fare i piccoli lavori di manutenzione, pulire e preparare la tua casa prima di metterla sul mercato ti farà guadagnare parecchi soldi e te la farà vendere più in fretta.
La soluzione ideale è rivolgersi ad un Home Stager professionista che sarà in grado di darti molti consigli utili per farla apparire al meglio; anche un agente immobiliare, che di case ne ha viste parecchie, è in grado di darti validi suggerimenti.

Errore # 3: **Cercare di vendere la casa quando gli acquirenti la vengono a vedere.**

La tua casa è la più bella del palazzo e anche una delle migliori del quartiere, lo so perché è una frase che mi sento dire molto spesso quando vado a fare la valutazione per stabilirne il prezzo a cui metterla in vendita; il proprietario prova a vendermela come se fossi un acquirente, nella speranza che aumenti la mia valutazione.

Questo è uno dei più grandi errori che i proprietari di casa commettono quando hanno un potenziale cliente in visita, lo seguono come un'ombra cercando di fargli piacere la casa.

Ti svelo un segreto: non esiste la possibilità che tu possa convincere qualcuno a comprare una cosa che non gli piace, almeno in maniera legale.

La pressione che metti sul potenziale acquirente lo farà sentire a disagio e gli impedirà di immaginarsi la vita dentro a quella che potrebbe essere la sua prossima casa, inoltre lo distrarrai dal vedere i vari ambienti perché sarà concentrato sull'ascoltare le cose che gli stai dicendo per poi risponderti.

L'ideale sarebbe lasciarlo girare liberamente rimanendo in una posizione dove non dai fastidio ma sei in grado di rispondere ad eventuali domande.

Errore # 4: **Scegliere l'agente immobiliare sbagliato**

Quante volte mi sono sentito dire da un proprietario che un altro agente immobiliare gli aveva valutato la casa molto di più di quanto gliela avevo valutata io e quindi avrebbe dato l'incarico a lui; salvo poi sapere che nei mesi successivi lo stesso agente lo aveva richiamato con cadenza settimanale per convincerlo ad abbassare il prezzo richiesto perché non era in linea con i valori di mercato.
Ti svelo un segreto che non puoi conoscere se non sei del mestiere, ci sono tre categorie di agenti immobiliari:

1) I collezionisti di case. Sono quelli che qualsiasi prezzo tu chieda sono disposti a mettere in vendita la tua casa perché ne hanno già 200 e una in più non occupa nessuno spazio sul loro sito internet o su un

portale; non chiedono neanche l'incarico in esclusiva perché non saprebbero cosa farsene, anzi ti dicono che non c'è più motivo di chiederlo.

2) I prendo tutto, se mi dà l'incarico in esclusiva, poi lo gestisco. Per me sono i più pericolosi perché ti chiedono un incarico in esclusiva per un anno, dicendo che c'è la crisi e i tempi di vendita si sono allungati, salvo poi chiamarti per chiederti di abbassare il prezzo perché a quella cifra non riescono a vendere; sono pericolosi perché in un mercato in cui i prezzi scendono ti fanno perdere migliaia di euro.

3) I professionisti. Sono quegli agenti immobiliari che hanno le idee ben chiare sul probabile valore di mercato e sono in grado di dimostrarti sa dove deriva la loro valutazione, lavorano con incarico in esclusiva ma solamente per un periodo massimo di 4/6 mesi per poi decidere, se non hanno venduto la casa, se proseguire con loro o lasciarti libero; hanno una strategia di marketing che va oltre la pubblicazione di un annuncio striminzito su un portale e sul loro sito

Errore # 5: Non prestare attenzione ai contratti

Il diritto immobiliare è una materia complessa e per questo esiste il Notaio che è la figura che tutela le parti durante la stipula del contratto di compravendita.
I problemi in una trattativa immobiliare però nascono molto prima della firma del contratto dal notaio e tu nel frattempo hai versato già qualche migliaio di Euro di caparra al venditore.

Già quando accetti una proposta di acquisto e ricevi i primi soldi hai di fatto firmato un compromesso che ti vincola a vendere la casa a quella persona.
Spesso le proposte di acquisto sono fatte su noduli prestampati scaricati da internet o acquistati in cartoleria ma non tengono conto di piccole cose che possono diventare molto costose per te.
Un agente immobiliare professionista farà tutte le verifiche necessarie a farti vendere casa alle migliori condizioni possibili, non solo economiche ma anche contrattuali.

Come scoprire quante case simili alla tua sono in vendita nel tuo quartiere e perché ti serve saperlo.

Quando decidi di vendere la tua casa hai un problema: la concorrenza.

Ci sono case simili in vendita nella tua stessa zona e questa è una pessima notizia per te.

Se hai dei concorrenti è molto probabile che un potenziale acquirente decida di vedere tutte le case in vendita simili alla tua e, se più di una è adatta a

soddisfare le sue esigenze, secondo te quale sceglierà? Se ti metti un attimo nei suoi panni ti sei già risposto da solo: la meno cara.

Per riuscire a vendere la tua casa devi riuscire a renderla più appetibile rispetto alle altre ma per farlo devi sapere cosa hanno in comune le case in vendita nel tuo quartiere.

Ci sono due metodi per farlo:

- Metterla in vendita ad un prezzo leggermente inferiore delle altre ma leggermente superiore alle case vendute di recente.
- Fare in modo che sia la più bella di tutte.

Decidere un prezzo leggermente inferiore alle altre case in vendita può sembrare una cosa semplice da fare perché basta guardare sui portali immobiliari a quanto vengono vendute le case e poi stabilire un prezzo inferiore per la tua.

In realtà non è così semplice perché non conoscendo in maniera approfondita il mercato immobiliare, come invece è tenuto a fare un agente immobiliare professionale, non sai se:

·il condominio di cui fa parte l'appartamento di cui hai visto le fotografie è in buone condizioni rispetto al tuo; quali sono le spese condominiali annue, quanto è tranquilla la zona rispetto a quella in cui vivi tu, ricorda che a volte basta che un appartamento affacci su un bel cortile interno piuttosto che su una strada trafficata per renderlo molto più appetibile.

Questi sono fattori di cui un acquirente tiene conto dato che possono rappresentare un costo non indifferente per lui o una qualità di vita migliore.

Se provi ad informarti sentirai leggende e miti di ogni tipo:

Mario, tre palazzi più in là. Ha venduto a un prezzo favoloso

·Giuseppe e Maria, due mesi fa, hanno svenduto la loro casa ad un prezzo bassissimo.

Cosa fare per avere una valutazione immobiliare realistica della tua casa

Se vuoi la valutazione di un professionista, gratuita e senza alcun impegno, vai su www.marcoceresara.com/contatti e compila il form, verrai contattato il tuo consulente Domoria, che conosce il mercato meglio delle proprie tasche, ti chiamerà e ti aiuterà ad avere una valutazione realistica del tuo immobile.

Ecco perché la maggior parte degli annunci immobiliari non ti farà vendere casa - e cosa fare a questo proposito.

Diciamo la verità: gli annunci immobiliari sono scritti in maniera atroce.
Tutti così maledettamente uguali tra loro e che si rivolgono a tutti (ma proprio tutti), senza fare un minimo di selezione tra i lettori, senza riflettere su chi potrebbe entrare effettivamente entrare in quella casa.
I pochi che chiamano lo fanno perché stanno cercando da tempo e sono disperati, quindi sono disposti a vedere qualsiasi casa la cui descrizione somiglia lontanamente a quella di cui hanno bisogno.
Ecco un esempio, che rappresenta il 98% degli annunci di un'agenzia standard, preso da un noto portale immobiliare:
"in prestigioso stabile epoca trilocale composto da ingresso, soggiorno, due camere, cucina abitabile, bagno. Ristrutturato,l ibero al rogito."
A chi si rivolge questo annuncio? Chi è il cliente perfetto per questa casa? Perché dovrebbe andare a vederla un certo tipo di persona invece di un'altra?
Io non so rispondere, eppure sono oltre 15 anni che lavoro nel settore immobiliare.
La strategia delle agenzie immobiliari è quella di attirare il maggior numero di persone possibile e fargli vedere più case possibile, sperando che una gli piaccia e decidano di fare un'offerta.
È un po' come i pescatori che pescano con le reti a strascico e tirano su di tutto, salvo poi ributtare in mare i pesci che non interessano e tenere solo quelli con alto valore; nel tuo caso i pesci sono le case che hanno sul sito internet e che vengono utilizzate per vendere quelle più interessanti.
È inutile che un agente immobiliare faccia 40 visite in un mese, se lo fa e non ti presenta nemmeno un'offerta vuol dire che ha portato 40 clienti sbagliati; sarebbe meglio se ne facesse una sola visita e ti portasse una proposta di acquisto, vorrebbe dire che ha fatto un gran lavoro di selezione della clientela

e ti ha portato la persona giusta per casa tua.
Il problema di attirare le persone sbagliate aumenta in maniera notevole quando l'annuncio viene pubblicato da privato perché mancano le competenze per riuscire a creare una **strategia di marketing** che attiri solo persone realmente interessate.

Allora, qual è la risposta?
La chiave sta nel capire che per ogni acquirente che sta guardando gli annunci immobiliari, e magari viene anche a visitare qualche casa, ci sono circa 7/8 persone che lo stanno facendo solamente per rendersi conto di cosa c'è sul mercato e farsi un'idea di cosa si potrebbero permettere; ma acquisteranno, forse, non prima di 6 mesi.
Il problema è che tu non puoi sapere se la persona che ti chiama è un cliente interessato o un semplice curioso, spesso non lo sa nemmeno l'agente immobiliare.
La chiave del successo di una vendita sta in due punti:

1) Attirare solamente persone interessate ad una casa come la tua.
Lo puoi fare pubblicando annunci dettagliati e ricchi di fotografie che facciano capire a chi li legge che tipo di casa andrà a vedere.

2) Prequalificare gli acquirenti.
Prima di portare una persona a vedere una casa l'agente immobiliare dovrebbe fargli qualche domanda per capire se quella è la soluzione adatta a lui, la casa che amerà. Il nostro questionario è composto da circa 50 domande e non porteremo un cliente non interessato a vedere la tua casa.

Come si attraggono gli acquirenti migliori?
Qui entra in gioco il vero ruolo del marketing: quello di avere i clienti per la tua casa già nella banca dati dell'agenzia e non attrarli attraverso la pubblicità tradizionale.

Il nostro sistema di marketing ci consente di avere un numero di clienti prequalificati che hanno deciso di rivolgersi in maniera esclusiva a noi per comprare casa.

Sono clienti che:

- sanno esattamente quello che stanno cercando
- hanno la capacità economica di acquistare la casa che desiderano perché hanno disponibilità economica o hanno già ottenuto un parere favorevole dalla banca per l'erogazione di un mutuo.

Questo tipo di acquirenti è entrato in contatto con noi già prima che tu mettessi la casa in vendita e sta solamente aspettando che gli proponiamo la casa che ameranno.
Sono clienti con cui abbiamo costruito nel tempo un rapporto di fiducia e a cui ho dimostrato di poter essere la persona giusta per aiutarli nell'acquisto più importante della loro vita.

Il trucco segreto per vendere la tua casa in meno di 24 ore - senza neanche metterla in pubblicità

Ci sono alcune strategie che possono essere applicate per vendere una casa in tempi brevissimi e al massimo valore di mercato.
Quella sbagliata è metterla subito in pubblicità su tutti i portali immobiliari e su tutti i siti gratuiti.
Per riuscire a vendere velocemente e bene ti spiegavo che è necessario avere un cliente pronto ad acquistare e difficilmente lo attrarrai con un annuncio su internet, perché in quel modo la tua sarà solo una casa fra tante simili; devi creare le circostanze migliori per lui, e di conseguenza per te che raggiungerai il tuo obiettivo.

La cosa migliore è presentarla ai clienti interessati come proposta esclusiva per loro e fare in modo che la vengano a vedere nelle migliori condizioni possibili.

La prima cosa che faccio quando prendo un incarico di vendita di una casa è fare un incrocio con i miei clienti migliori, quelli a 5 stelle, per proporgliela.
Attenzione: non la metto in pubblicità e gli mando una mail per avvertirli ma creo una bella presentazione e gli spedisco una bella brochure informativa per fargli sapere che la casa è in vendita e, se vogliono venire a vederla, hanno qualche giorno di tempo prima che venga messa in pubblicità.
Se una o due di queste persone decide di venire a vedere la tua casa è molto probabile, te lo dico per esperienza, che faccia velocemente un'offerta per comprarla.
È capitato che siamo stati in grado di ricevere una proposta di acquisto entro una settimana da quando la casa è stata messa sul mercato.
Prima di mettere in vendita la tua casa è bene che tu conosca tutta la documentazione che dovrai preparare e ti consiglio di farlo subito.
Perché sono così esigente su questo punto?

Se tu hai un cliente interessato che vuole fare una proposta di acquisto, non puoi rischiare di perderlo perché ti manca un documento o non sai rispondere ad una sua domanda.
Se va via potresti non vederlo più perché se vede una casa che gli piace e di cui trova tutta la documentazione pronta deciderà di comprare quella.
Elenco dei documenti da preparare:

- **Planimetria Catastale**: verificare che la planimetria catastale della casa corrisponda allo stato di fatto, che non ci siano differenze fra quello che vedi e quello che è stato presentato all'Agenzia delle Entrate.
  Questo è un controllo molto importante perché in caso di differenze fra la planimetria e lo stato di fatto della casa il contratto è nullo, quindi non valido.
  Cerca quindi di occupartene in maniera diretta.

- **Visura Catastale**: per fare in modo che la visura catastale renda valida la proposta di acquisto, bisogna verificare che il nome del proprietario che trovi sulla visura catastale sia uguale a quello che trovi sul contratto con cui il proprietario di casa ha comprato.
  È obbligatorio per Legge che I passaggi di proprietà siano registrati sia in Conservatoria dei Registri immobiliari che in Catasto quindi I nominativi devono essere uguali.
  Il notaio controlla, ed è responsabile di questo documento, ma il controllo viene effettuato al momento del contratto definitivo; se trova problemi non può stipulare. Quindi è molto meglio prevenire.

- **Conformità urbanistica:** il Catasto Italiano è stato creato solo per scopi fiscali e non è probatorio, cioè non garantisce che quello che trovi nella planimetria catastale sia uguale a quello che è stato autorizzato dal Comune.

  È importantissimo incaricare un geometra che se ne occupi.
  La relazione conterrà anche gli estremi del certificato di abitabilità.
  Attenzione perché il notaio non controlla direttamente questo documento ma fa dichiarare al venditore che in casa non sono stati eseguiti lavori senza autorizzazione.
  La responsabilità quindi è TUA

- **Atto di provenienza**: è il documento con cui sei diventato proprietario della casa, I più comuni atti di provenienza sono:

atto di compravendita, successione o testamento, donazione.
L'atto di provenienza è l'unico documento che prova la proprietà della casa, I nomi che risultano su questo documento sono quelli delle persone che di fatto possono vendere la casa.
Attenzione al fatto che, se la casa è intestata a più persone (per esempio in caso di una eredità) il contratto deve essere firmato da tutti i proprietari.
Un caso particolare è rappresentato dalla donazione, su cui c'è da fare una minuziosa attenzione perché è un atto revocabile, c'è quindi da tenere presente che su una casa ricevuta per donazione la banca è poco favorevole ad erogare un mutuo.
In questo caso parla con un notaio prima di metterla in vendita, per capire come risolvere questo problema.

- **Attestato di Prestazione Energetica (APE):** è obbligatorio per Legge ed è un attestato che misura il consumo energetico della casa per il suo riscaldamento e rinfrescamento.

- **Dichiarazione di conformità degli impianti:** non è obbligatorio che ci sia, pensiamo per esempio ad una casa da ristrutturare in cui gli impianti non saranno certo conformi; è importante però verificare se impianti sono a norma perché l'acquirente ne terrà conto in fase di trattativa per decidere il prezzo da offrire.

- **Visura Ipotecaria:** è un documento rilasciato dalla Conservatoria dei registri immobiliari in cui troverai la situazione reale della casa, soprattutto puoi scoprire se ci sono ipoteche o altri vincoli.
E' un controllo che effettua il notaio prima di stipulare il contratto ma è importante farla fare anche prima per vedere che non ci siano ipoteche o vincoli di cui non sei a conoscenza.
La data da ispezionare deve riguardare un periodo di almeno 20 anni indietro.

- **Regolamento di condominio:** premesso che è bene sapere cosa puoi fare o non fare in casa una volta che ne sarai proprietario ci sono alcuni regolamenti di condominio, che sono allegati agli atti di vendita, e a volte sono davvero molto limitanti.
Il tuo acquirente vorrà sapere cosa può fare in casa sua

- **Spese di condominio:** anche in questo caso l'acquirente vorrà sapere se sei in regola con i pagamenti delle spese condominiali e se sono state decise, o sono in corso di decisione, spese particolari.

L'ideale è avere un resoconto scritto da parte dell'amministratore e avere una copia dei verbali delle ultime assemblee di condominio.

Se hai deciso di vendere casa nei prossimi mesi, sono certo che hai trovato questa guida estremamente utile.

Come vedi, ho messo a tua disposizione tutte le mie competenze perché tu possa vendere casa tua senza sorprese e al più alto prezzo possibile.
Se vuoi rimanere aggiornato sulle novità riguardanti il mercato immobiliare della tua zona non devi fare altro che andare su www.marcoceresara.com/contatti e lasciare i tuoi dati; ogni mese riceverai a casa tua una newsletter con le ultime novità delle case della tua zona.

e vuoi avere un'idea di massima riguardo al valore della tua casa chiamami al numero **393 96.81.299**, ti farò alcune domande per avere le informazioni indispensabili per una valutazione:

- Nome e indirizzo.
- La superficie approssimativa della casa.
- Lo stato di manutenzione della casa e del palazzo.
- Il numero di camere da letto, bagni e altre informazioni di massima.
- Una copia della planimetria catastale
- Qualche fotografia degli interni

Il colloquio durerà al massimo 10 minuti e non ti chiederemo nessun appuntamento.
Grazie alla nostra esperienza e alla banca dati saremo in grado di dirti, in maniera indicativa, il possibile valore della tua casa.

Te lo comunicheremo al massimo entro due giorni dalla telefonata
Questo valore indicativo ti darà un'idea generale del prezzo che puoi sperare di ottenere dalla vendita in questo momento.
Considera che non vedendo la casa ci può essere parecchia differenza fra la valutazione indicativa che riceverai al telefono e una valutazione

professionale fatta dopo aver visto di persona la casa.
Se hai intenzione di vendere di vendere la tua casa entro i prossimi 6 mesi, quello che deciderai di fare oggi potrebbe fare la differenza di svariate migliaia di euro fra le tue tasche e quelle dell'acquirente.

Ecco 3 cose che posso fare per aiutarti a vendere la tua casa al massimo prezzo di mercato e molto velocemente.

1. Analisi del reale valore di mercato

Dopo una visita della tua casa, prendendo tutte le misure e ritirando i documenti che sono necessari, posso preparare una valutazione precisa della tua casa, che ti consentirà di venderla in meno di 90 giorni.

Gli agenti immobiliari tradizionali ti diranno che:

- le casse si vendono a corpo e non a misura quindi conoscere la superficie del tuo appartamento non è importante. E' falso e lo dicono solamente perché non hanno voglia di perdere mezz'ora per prendere due misure con il laser, alcuni non lo hanno nemmeno.

- Il valore lo stabiliscono secondo la loro esperienza. Seconda inesattezza, per stabilire il valore di una casa in un determinato momento non posso basarmi sulla mia conoscenza delle poche case in vendita che conosco ma ho bisogno di metterla a confronto con tutte le case in vendita simili alla tua e poi scegliere le 2 o 3 più vicine come caratteristiche per fare un confronto serio.

Per fare un lavoro del genere servono almeno 2 giorni.

2. Analisi della vendibilità e possibilità di migliorarla

Ho una lista di 74 cose che devi verificare per aumentare, a volte anche in maniera esponenziale, le possibilità di vendere la tua casa.
Ti farò un'analisi delle criticità che non ti consentono, o non ti hanno consentito fino ad oggi, di vendere la tua casa.
Riceverai una lista di suggerimenti poco costosi che ti aiuteranno a fare un'ottima prima impressione ai potenziali acquirenti.

3. Mercato invisibile

Se vuoi vendere la tua casa senza far sapere ai vicini che lo stai facendo, posso inserire tutti i dati e le fotografie della tua casa nel mio programma gestionale; senza che nessuno veda la minima pubblicità avrai la casa in vendita e verrà proposta in maniera riservata ed esclusiva solamente ai clienti presenti nella mia banca dati.
Questo metodo, dato che il mio marketing attrae clienti interessati non ad uno specifico immobile ma a comprare casa con me, mi ha consentito di vendere parecchie case in breve tempo e con la massima soddisfazione dei proprietari.

Non ti chiederò di venire in agenzia per fissare un appuntamento, basta che tu mi comunichi un giorno ed un orario comodo per te e verò io a casa tua per parlare dei vantaggi che puoi ottenere con il mio metodo.
Lascia i tuoi recapiti su www.marcoceresara.com/contatti e ti richiamerò per fissare un appuntamento.

Se stai pensando di vendere la tua casa perché ne vuoi acquistare un'altra ti metto a disposizione il mio report GRATUITO "case in vendita a Perugia "

Perché ti offro questo?

Perché prima di considerare un cambiamento importante come la vendita e il riacquisto di una nuova casa è importante capire come si muove il mercato.

Ecco cosa riceverai.

Ogni 15 giorni, **comodamente a casa tua,** arriverà una lista delle case appena messe in vendita, con i prezzi e le informazioni relative alle caratteristiche principali.
Contattami e dimmi a quale tipologia di casa sei interessato e in quale zona ti piacerebbe vivere, riceverai a casa tua la mia guida Gratuita Comprare casa senza Sorprese e altre informazioni indispensabili per fare un acquisto sereno e al miglior prezzo di mercato.

Quando si compra una casa avere le giuste informazioni può letteralmente farti risparmiare, se non addirittura evitare di perdere, migliaia di Euro, sia perché la stai pagando troppo o perché versi una caparra prima di aver fatto tutti i controlli.

Manda una mail a
marco@marcoceresara.com
e chiedi di ricevere la mia guida gratuita Comprare casa senza sorprese.

Marco Ceresara

consulente immobiliare

sono specializzato nel trovare la casa dei tuoi sogni

Via Dei Filosofi, 23/c Perugia
www.marcoceresara.com

numero verde
800 031 632