

Ciao,

Ti mando queste pagine per darti delle indicazioni che potrebbero aumentare il valore della tua casa e farla vendere più velocemente.

Non voglio venderti nulla.

Mi chiamo Mirko Ricci Maccarini e sono un consulente abitativo, e spero solamente di esserti utile.



Davvero, non voglio niente in cambio. Non devi avere a che fare con me per forza.

Voglio semplicemente che tu venda la tua casa al meglio delle possibilità, perché questo darà valore al mercato immobiliare di cui sono tanto appassionato.

Ho preparato per te alcuni accorgimenti che possono aumentare l'appeal della tua casa e attirare proposte più interessanti per te.

Spero ti sarà utile.

Mirko

I 5 Step fondamentali

Vendere casa è come vendere un qualsiasi altro oggetto: più è percepita come preziosa, più le persone sono disposte a pagarla cara.

Con questi 5 step puoi aumentare il valore percepito di quello che vendi.

I 5 passaggi sono:

1. preparare al meglio la tua casa per la vendita
2. creare il giusto annuncio immobiliare
3. scegliere il canale giusto per vendere
4. avere tutti i documenti necessari alla vendita
5. tutelarti dagli appuntamenti di vendita "fasulli"

STEP 1

Come preparare al meglio la tua casa per la vendita

Quando vendi, nulla deve essere lasciato al caso.

Siamo abituati a vivere la nostra casa e non ci rendiamo conto dell'ordine o disordine. I vestiti buttati sul letto, gli asciugamani e accappatoi messi a caso nel bagno, sono solo alcuni esempi che possono fare la differenza tra il vendere e non vendere. Il problema è che devi persuadere qualcuno che vuole immaginare la casa come sua. Questo è impossibile se la casa sembra in tutto e per tutto di qualcun altro.

Più la casa si presta a sembrare quella “dei sogni” meglio è. Stile film americani! Ovviamente parliamo di interni... non devi far sembrare la tua casa una villetta stile USA.

Attento a piccoli difetti:

Qualche macchia di umidità o una parete imbiancata da parecchi anni potrebbero farti perdere diverse migliaia di Euro in una vendita.

Con qualche piccolo accorgimento potresti non incorrere in questa spiacevole situazione. Qualche esempio: ridipingere tutta la casa di bianco (apre gli spazi e li rende più “freschi”), aggiustare le tapparelle o zanzariere rotte.

Non devi negare che ci siano problemi, altrimenti rischi problemi legali post vendita... semplicemente fai in modo che la visita sia piacevole e sii onesto!

L'orario giusto:

Ogni casa ha un giusto orario in cui deve essere visitata.

Ipotizziamo che tu abiti in una casa di campagna con un bel giardino e pochi vicini. La persona che verrà a vederla cercherà, oltre a uno spazio verde, quella tranquillità e pace che non avrebbe in un appartamento di condominio.

Se il tuo vicino ha cani che fanno un gran casino sempre al solito orario, evitalo per le visite (ma come prima, non mentire spudoratamente). Estranei = cane che abbaia!
Non un buon modo per cominciare una visita.

Inoltre... Conosci l'esposizione alla luce della tua casa?

Conoscerla può fare la differenza nello scegliere il giusto orario in cui mettere le visite. Il sole, come saprai, nasce a est e tramonta a ovest. Se hai una casa esposta prevalentemente sul lato est è meglio farla vedere quando è in piena esposizione di luce e quindi, nella mattinata. Viceversa se è esposta ad ovest.

STEP 2

Come creare il giusto annuncio immobiliare

Testo:

Quando crei un annuncio per la vendita della tua casa cerca sempre di metterti nei panni di chi lo leggerà. Non esiste: *“Tanto, poi, le informazioni le darò al telefono o quando verranno a vedere la casa!”*. Un Annuncio serve per essere letto e per far immedesimare il lettore. Dai valore ai punti di forza della tua casa!

Avendo già le idee chiare su quello che verranno a vedere, limiterai le telefonate a quelle persone che effettivamente possono essere interessate. Basta curiosi e perditempo.

Prezzo:

Diversi prezzi pubblicati all'interno dello stesso annuncio (o più annunci discordanti)?
Male!

Se cambi prezzo in corso di vendita può capitare che dimentichi di modificarlo all'interno del testo dell'annuncio, o che non modifichi tutti gli annunci che hai pubblicato sui vari portali.

Il risultato sarà quello di avere più prezzi della stessa casa. Cosa succede? Che fai la fine di quello che sembra voler fregare le persone, vendendo la casa a seconda di quale annuncio vede l'acquirente (lo fanno anche alcune "agenzie"). È come andare al ristorante, prendere una pizza, pagarla 5 euro e accorgersi subito dopo che su due menù ha due prezzi diversi e avresti potuto pagarla 4. Una presa in giro, ma nel nostro caso con molti più soldi!

Foto:

Le foto NON sono tutte uguali. Ho visto tanti annunci in 15 anni. Mi sono imbattuto in foto buie, mosse, ruotate di 180°, alcune dove il lampadario sembra spuntare fuori dal pavimento e il divano sembra incollato al soffitto! Ho visto ambienti grandi e spaziosi che dalle foto sembrano dei loculi piccolissimi, proprio perché gli annunci vengono visti prevalentemente dal cellulare con foto non ottimizzate.

Fai attenzione anche alle foto di famiglia. Preserva la tua privacy. In fondo basta coprire i volti per evitare spiacevoli sorprese.

Planimetria:

La planimetria è un elemento fondamentale per far capire alle persone come è disposta la tua casa. Deve esserci sempre e deve essere comprensibile!

STEP 3

Come scegliere il canale giusto per vendere la tua casa

Tutti usano social network e portali immobiliari. E va benissimo così. Ma esiste un canale che troppo spesso viene sottovalutato: il volantino!

Se ti stai chiedendo cosa c'entra il volantino con la vendita di una casa sappi che... spesso sono proprio i vicini di casa a essere maggiormente interessati all'acquisto. Infatti non esistono solo le famiglie che si trasferiscono da altre province, ma anche persone che cercano casa vicino ai parenti, o in zone che apprezzano di più, pur essendo a solo qualche chilometro di distanza.

Per questo il volantino è un mezzo di comunicazione molto utile e non invasivo, che permette a chi ti vive accanto e vicino di conoscere l'immobile in vendita, senza faticare o spulciare siti immobiliari.

STEP 4

Conosci bene la tua casa?

La domanda è volutamente provocatoria, ma spesso mi trovo in questa situazione ed è importante che tu la conosca. Le persone che vogliono vendere casa non sanno che ci sono quasi sempre delle situazioni da “regolamentare”.

Soprattutto nelle case costruite prima degli anni '60 (ma non solo) i documenti riportano numeri differenti dai reali. Queste sono situazioni da sanare prima della vendita, per non rischiare contraccolpi più grossi dopo.

Alcuni dei documenti che possono tornarti utili sono:

- Il rogito
- La planimetria catastale
- La visura catastale
- Le spese e i verbali delle assemblee condominiali
- Le certificazioni degli impianti
- La certificazione energetica (comunemente chiamata APE)
- La relazione tecnica integrata (comunemente chiamata RTI)
- Eventuali donazioni, successioni o eredità

Averli tutti ti permette di non trovarti in situazioni poco piacevoli durante la trattativa, soprattutto nel momento in cui vengono fatti i controlli dai “tecnici”.

STEP 5

Come tutelarti e proteggerti durante gli appuntamenti

Vendere casa vuol dire aprire le porte di casa tua a persone che non conosci. Farlo senza un professionista dell'immobiliare ti espone chiaramente a rischi maggiori (hai un filtro in meno). Quindi è bene fare attenzione ad alcune cose.

Capita infatti che case messe in vendita vengano svuotate poco tempo dopo da ladri. Se ci pensi il motivo è semplice. Visitano, conoscono, rubano.

Per derubare facilmente un appartamento devi conoscerlo bene (come nei film quando studiano "il piano"). In questo caso la persona ti chiama, viene a vedere la casa e la studia a fondo. A questo punto si dimostrerà così interessata da chiederti di rivederla. Fissate una seconda visita dove dice che verrà con la compagna. In quel momento tu gli stai mostrando gli orari in cui sei a casa (anche tu avrai un lavoro e i tuoi impegni personali). Puff: gli hai appena detto quando la casa è libera.

Il resto è facile da intuire. Dunque dove sta il problema? L'errore è nella pre-qualifica dell'acquirente. Quando qualcuno ti chiama per vedere l'appartamento, non farti prendere dalla fretta. Fai domande. Capisci perché è interessato, che tipo di casa sta cercando, quando ha bisogno della casa. Più domande fai, più le persone che non hanno una vera ragione allenteranno la presa.

Spero che questi 5 punti possano farti vendere la tua casa al prezzo migliore possibile, senza intoppi e problemi di vario genere.

Se, per qualsiasi motivo (anche una domanda di chiarimento su questi passaggi), volessi capire meglio come poter vendere la tua casa (ovviamente gratis e senza alcun impegno), puoi contattarmi per telefono o whatsapp al numero +39 392 9027169.

Buona fortuna

Mirko