



Mirko
RICCI MACCARINI
VALORIZZAZIONE IMMOBILIARE

 +39 392.90.27.169

@ info@mirkoriccimaccarini.it



**L'unico METODO
che ti darà la chiave
per conoscere e valorizzare
al massimo la tua casa
aumentando le possibilità di vendita
in modo immediato.**



Vuoi vendere la tua casa ma sei stanco di essere **inseguito da Agenti Immobiliari** alle prime armi che ti fanno perdere tempo... e soldi?

Devi vendere la tua casa ma **tutti ti propongono solo di deprezzarla** e farla valere meno di un camper?

Hai la casa in vendita da mesi e **non si muove una foglia?**

...o, peggio, hai avuto in casa **decine e decine di sconosciuti** che poi non hanno comprato?

Quella che stai per leggere è la Guida per vendere casa e farlo Valorizzandola al Meglio!

Non un manuale tecnico o una trascrizione
di quello che solitamente fa un Agente
Immobiliare per dirti come sostituirlo...

Tutt'altro!

In questa guida troverai i **5 STEP**
fondamentali da seguire per vendere
la tua casa **NON** come farebbe un
Agente Immobiliare o un tecnico...

...bensì come è giusto che lo faccia
un **PROPRIETARIO** di casa!

Specialmente se quello che vuoi ottenere è una
vendita dove valorizzare al massimo la tua proprietà.

*"L'inizio di un **Buon Lavoro**, per
me, parte da **3 cose**.*

Fondamentali!:

*La prima è **Amare** quello che fai;
la seconda è la **Passione** che ci
metti, in quello che fai;*

*la terza è una costante **Ricerca e**
Cura di ogni singolo Dettaglio!"*

(Mirko Ricci Maccarini)

Vendere è un sacro atto di Fiducia tra Venditore e Acquirente

**So che può sembrare impossibile,
ma continuando a leggere scoprirai
che... è decisamente più facile
di quanto possa sembrare!**

**Ecco allora i 5 STEP che vado
a descriverti nel dettaglio!**

1° STEP

come **preparare** al meglio la tua casa per la vendita

2° STEP

come **creare** il giusto annuncio immobiliare

3° STEP

come **scegliere** il canale giusto per vendere la tua casa

4° STEP

quali sono i **documenti** necessari da preparare per poter vendere

5° STEP

gli **appuntamenti** di vendita: sai come proteggerti e tutelarti?

STEP 1

Come preparare al meglio la tua casa per la vendita:

Il giusto ordine delle cose:

Nulla è scontato o deve essere lasciato al caso!

Ci vuole accortezza nel preparare la casa alle visite da parte di quelle persone che verranno a vederla. Li chiameremo clienti, futuri acquirenti.

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, però, fare la differenza tra il vendere, non vendere bene la tua casa o non venderla proprio.

Devi creare **valore ed emozione** per coloro che entreranno a casa tua. Dovranno sentirsi all'interno della loro casa. **La casa dei loro sogni!**

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.

L'orario giusto:

Ogni casa ha un giusto orario in cui deve essere visitata. Lo sapevi? Non ci credi? Ti porto qualche esempio...

*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 in condominio. Ipotizziamo che il tuo vicino abbia uno o più cani e li tenga fuori dalle 18:00 alle 20:00. Questi cani difenderanno il loro territorio e alla prima persona estranea che arriverà cominceranno ad abbaiare come se non ci fosse un domani. Ed ecco che, all'orecchio del possibile acquirente di casa tua, quell'abbaiare continuo e incessante, risulterà come un rumore fastidioso e lo assocerà a una casa in una zona non tranquilla.*

*Ipotizziamo, invece, che tu abiti, come me, e quindi ti riporto una mia situazione personale e reale vissuta durante il periodo di lockdown, **in città**. In un bellissimo appartamento in condominio, lontano dalle vie trafficate. Tutti i giorni, dalle 17:00 alle 19:00, nel giardino sotto casa si trovano tutti i bambini del condominio a giocare. E, anche qui, all'orecchio del possibile acquirente di casa tua... non c'è bisogno che vada avanti e te lo spieghi, vero...?!*



Adesso ti faccio una domanda...
Conosci l'esposizione della tua casa?

Sì, hai capito bene. Conoscere l'esposizione della tua casa, se è a Nord, Sud, Est o Ovest, può fare la differenza nello scegliere il giusto orario in cui farla vedere. 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.

Ricorda... Non ti verrà mai data una **seconda occasione per fare una buona **prima** impressione!**

STEP 2

Come creare il giusto annuncio immobiliare:

Gli errori comuni...

Il Contenuto:

Per prima cosa devi ricordarti una cosa importantissima! I portali immobiliari e i social network comunicano in maniera differente. Ma ci arriveremo tra un pochino...

Quando crei un annuncio per la vendita della tua casa cerca sempre di metterti nei panni di chi lo leggerà.

A volte vedo annunci interminabili dove vengono date anche troppe informazioni. Spesso inutili!

Altre volte, invece, vedo due righe scritte in fretta e in furia... Il pensiero è sempre lo stesso: "Tanto, poi, le informazioni le darò al telefono o quando verranno a vedere la casa!"

In entrambi i casi, nella migliore delle ipotesi, ci lamentiamo delle troppe telefonate che ci arrivano e rischiamo di non fare le giuste domande per capire chi ci porteremo in casa...

...OPS! Anche qui ho aperto una parentesi che però approfondiremo e chiuderemo più avanti. Andiamo avanti per ordine...!

Non perderti in troppi fronzoli, frasi ad effetto. Non essere pigro e pensare che le foto facciano il resto del lavoro. Anche il contenuto delle parole che scrivi trasmettono emozioni.

Il Testo:

Non voglio soffermarmi su come la mente umana è abituata a ragionare o a percepire le cose e le situazioni. Emisfero destro e sinistro del cervello e altre cose del genere. Non è il mio compito.

Ma nella creazione di un annuncio immobiliare devi fare molta attenzione a come e quando usare le lettere maiuscole, minuscole e lo stampatello. Questo ti permetterà di creare nella testa della persona che leggerà l'annuncio il giusto ordine delle cose che vuoi comunicare, quelle importanti e quelle meno importanti. **I punti di forza della tua casa!**

Altra cosa da non tralasciare sono gli spazi tra i vari concetti che vuoi comunicare. Questo ti permetterà di creare delle "pause" e permetterai una migliore elaborazione del contenuto del tuo testo.

Questi semplici consigli permetteranno una bella scrematura delle persone che leggeranno l'annuncio. Avendo già le idee chiare su quello che verranno a vedere, limiterai le telefonate a quelle persone che effettivamente possano essere interessate alla tua casa.

Eliminerai tutte quelle telefonate di curiosi, persone che non hanno chiaro cosa stai vendendo, se hai o non hai la cantina o il garage... Potrei andare avanti per ore ma voglio risparmiarti.

Pensa a quanto tempo perdi al telefono nel dare le informazioni di casa tua e magari, dopo 5-10 minuti o anche di più, ti senti dire che non era quello che cercavano. Bene! Adesso prova a sommare tutti i minuti che stai perdendo al telefono... Non ti piacerebbe risparmiarli?

Io penso di sì!



Cerca di creare il massimo interesse possibile.

Il Prezzo:

Un altro errore comune che mi capita di vedere è quello di notare un diverso prezzo pubblicato all'interno dello stesso annuncio.

Mi spiego meglio... A volte, per essere più chiaro, per dare più informazioni possibili o semplicemente perché te lo richiede il portale immobiliare (o, peggio ancora e ti spiegherò sotto il perché...) inserisci il prezzo di vendita sia nel titolo principale, quello che usano i vari portali immobiliari per catalogare gli annunci, sia nella descrizione della casa.

A quel punto, una volta creato l'annuncio, potrà capitare di essere da subito **sommerso di telefonate** di persone interessate a vedere il tuo immobile, **oppure no...** e con il trascorrere del tempo, troppo, rispetto a quello che ti eri prefissato, nella speranza che il tuo immobile diventi più appetibile, decidi di calare il prezzo.

Nulla di drammatico in realtà; la tua priorità, del resto, è vendere! *Ma ecco sopraggiungere l'errore...*

Spesso, per distrazione, fretta o altro, modifichi il prezzo nel titolo dell'annuncio, non modificando quello all'interno dell'annuncio. Oppure non ti ricordi neanche su quanti portali immobiliari hai inserito la tua casa...! In ogni caso il risultato sarà quello di avere **due prezzi della stessa casa**.

Vuoi sapere cosa succede nella testa di un possibile acquirente della tua casa? Sei curioso/a? **Te lo spiego con un piccolo esempio...**

Supponiamo che tu abbia una casa da vendere e decidi di metterla in vendita a €200.000. Dopo

qualche tempo, a volte mesi, decidi di **calare** il prezzo a €180.000. A questo punto, come ho scritto sopra, se hai inserito il tuo annuncio su diversi portali immobiliari e non ti ricordi quali... ti trovi già in un Bel Problema!

Ma voglio pensare che tu sia stato bravo ed hai tenuto traccia, o ti ricordi, i vari portali immobiliari in cui hai inserito la tua casa. A questo punto entri all'interno del portale/i immobiliare/i e **modifichi il prezzo** dell'annuncio, non modificando, però, quello all'interno del testo. Dove hai inserito tutte le spiegazioni del caso. Ci hai pensato bene e, considerando gli appuntamenti a vuoto che hai fatto o peggio ancora gli appuntamenti che non hai fatto, hai messo il prezzo minimo che vuoi ottenere. Quello al di sotto del quale non sei disposto a vendere. Il, così detto... **"Ultimo prezzo di Vendita!"**. A questo punto, nella testa della persona che vedrà il tuo annuncio sorgerà la seguente domanda: "Quale sarà il prezzo giusto?" Non ti preoccupare... ti evito di rifletterci troppo!

È sempre il prezzo più basso! Ma torniamo al nostro esempio... eravamo rimasti a cosa pensa il nostro possibile acquirente. Ecco, considerando che avevamo messo il prezzo a €200.000 e poi lo abbiamo **calato** a €180.000, nella testa del nostro possibile acquirente, la casa, costerà, nella migliore delle ipotesi, €160.000!!! Questo perché, il prezzo ribassato, all'interno del nostro annuncio, è stato di €20.000. Quindi, **la sua testa ragiona di 20 in 20!**

Ecco perché, fin da subito, è meglio identificare e mettere il giusto prezzo di vendita. Ma, questa, è un'altra storia...

Ti rivelo anche un piccolo segreto... Le persone che vedono il tuo annuncio sui portali immobiliari hanno la facoltà di **salvarlo e monitorare tutte le volte che farai delle modifiche**. Il risultato?

Lo puoi immaginare... Il cliente deciderà di chiamarti solo allora e solo perché avrà visto il tuo annuncio pubblicato a un prezzo più basso, ti chiederà di venirlo a vedere e, forse, avviare una possibile trattativa... Ecco! A questo punto, comincia a tirarti su le maniche ed essere disposto a una bella trattativa estenuante, **perché nella migliore delle ipotesi ti chiederà di calare il prezzo ulteriormente!**

Possiamo riassumere il 2° Step in un semplice concetto o modo di dire... **Il Tempo è**

Denaro! Spendi il tuo **Tempo** a fare i giusti passi, passaggi e a provare qualcosa di "nuovo".

Vedrai! Ricaverai il Migliore Risultato che vorrai ottenere... **Tempo o Denaro che sia!**

Le Foto

(i Video e i Virtual Tour):

Speso sento proprietari di appartamenti dire: *“Cosa vuoi che ci voglia a vendere una casa? Lo posso fare benissimo anche da solo! Basta fare 2 foto e metterle su internet!”*

In effetti, lo potresti fare anche da solo ma, come stai vedendo fino a questo momento e se vuoi raggiungere il migliore risultato possibile, devi dedicarci del **tempo, energia e attenzione**. È come quando devi uscire con quella persona che ti piace tanto, che dopo tanto tempo dedicato al corteggiamento ti ha detto: “Ok. Usciamo insieme!”

Come ti sei sentito in quel **momento**?
Quali sono le **sensazioni** che hai provato?

Quando è successo a me ricordo di essere andato dal parrucchiere e, nel mio caso, anche dal barbiere per rifinirmi al meglio la barba e renderla morbida al tatto...

Sono andato a comprare un paio di pantaloni e una camicia nuova. Ho aspirato, lavato e lucidato la macchina. Mi sono fatto una bella doccia, e come diceva mia nonna, mi sono lavato anche dietro alle orecchie e mi sono profumato. Mi sono presentato 15 minuti prima dell'appuntamento per fare maggior colpo e lei, naturalmente, è scesa 15 minuti dopo l'orario prefissato... e ho scelto un bel ristorante! Ho preparato tutto alla perfezione, non lasciando nulla al caso!

A questo punto non ti dirò com'è andata a finire... ma ti invito a riflettere su questo...

Per le case è la stessa identica cosa!

Quante volte, scorrendo sui social, ti sei imbattuto su annunci che pubblicizzavano la vendita di qualcosa? Abiti, scarpe, accessori personali o per la casa, oggettistica varia, ecc... E quante volte ti è capitato, sempre scorrendo velocemente con il pollice i vari post, di essere colpito dalla pubblicità di qualcosa che neanche prenderesti in considerazione di acquistare, fermarti, **clccare ed entrare all'interno di quell'annuncio** solo per aver visto una bella foto di copertina o un video accattivante? A me, personalmente, capita spesso!

Un recente studio dice che le persone guardano il cellulare almeno 85 volte al giorno. Alcuni anche **più di 100**.

Il totale va dalle 3 ore e mezza alle 6-7 ore al giorno e che, sempre il cellulare, è l'oggetto su cui vengono guardati più spesso gli annunci immobiliari. Come avrai notato i portali sono pieni di annunci e chi cerca casa, spesso, guardandoli proprio con il cellulare, li scorre velocemente.

Nel 1° Step abbiamo visto come preparare al meglio la propria casa per renderla appetibile... Le foto faranno il resto: **colpire la persona che sta guardando gli annunci immobiliari e convincerla a cliccare proprio sul tuo!**

Vedendo tanti annunci, ogni giorno, mi imbatto in foto buie, mosse, ruotate di 180°, dove il lampadario sembra spuntare fuori dal pavimento e il divano sembra incollato al soffitto! Vedo ambienti grandi e spaziosi che, proprio perché gli annunci vengono visti prevalentemente dal cellulare, dalle foto sembrano dei loculi piccolissimi.

E, cosa a cui fare molta attenzione, vedo foto di famigliari, di figli, di nipoti, in bella mostra.

Fate sempre attenzione e **preservate la vostra privacy**. In fondo basta poco...

Basta togliere le foto che, come detto prima, oltre a preservare la vostra privacy, potrebbero sviare l'attenzione della persona che, in quel momento, sta guardando la foto del nostro annuncio. Oppure, se siete abituati a usare dei programmi di fotografia, potreste oscurare le foto in un secondo momento, prima di pubblicarle sui portali immobiliari.

Vi riporto un piccolo esempio di quest'ultimo concetto... Ipotizziamo che tu abbia una bellissima casa da vendere e vuoi focalizzare, sia nel testo che nelle foto che hai appena fatto, l'attenzione all'enorme e spazioso salone. Se il tuo salone fosse pieno di foto e oggetti personali, focalizzerai l'attenzione di colui o colei che sta guardando il tuo annuncio, non sugli ampi spazi del tuo enorme salone, ma sulle foto e oggetti personali.

Ricorda che le persone sono molto curiose e si distraggono facilmente!

Questi piccoli accorgimenti ti permetteranno di rendere il tuo annuncio immobiliare una bella "scialuppa di salvataggio", in mezzo al mare di tutti gli altri annunci immobiliari. Se poi, vuoi esagerare e rendere la tua "scialuppa di salvataggio" uno stupendo "yacht" super lussuoso potresti inserire, all'interno del tuo annuncio immobiliare, **un bellissimo video emozionale della tua casa** e, in questo preciso momento che stiamo vivendo, il virtual tour. Quest'ultima cosa permette alla persona che sta guardando il tuo annuncio di fare una prima visita virtuale di casa tua e limitare, così, le visite reali. Preservando la tua salute e quella dei tuoi cari.

La Planimetria:

Magari ti starai chiedendo il perché di questo punto. O, forse, non ci avevi neanche pensato!

La maggioranza delle persone che guardano gli annunci immobiliari per l'acquisto di una casa, identificano la planimetria come un ulteriore aiuto per capire la disposizione o il numero dei vari ambienti della tua casa. Se la sala è adiacente al bagno o a un terrazzo, ad esempio. Se le camere sono abbastanza vicine l'una all'altra... ecc... Questo aiuta le persone, gli eventuali tuoi clienti, a capire meglio e più facilmente se chiamare e chiedere maggiori informazioni.

L'essere umano, con l'avvento della tecnologia e soprattutto del cellulare, è sempre più pigro. **Ha la soglia di attenzione più bassa di un pesce rosso;** che è di 9 secondi. Ecco perché, ad esempio, sui social, i video hanno una durata limitata e prestabilita. Cerchiamo quante più informazioni in una soglia di tempo breve. **Vogliamo avere tutto subito e ci annoiamo o rompiamo se non abbiamo o troviamo quello che cerchiamo.**

La planimetria di una casa permette di avere il pacchetto di informazioni completo e necessario per creare l'interesse sul tuo annuncio! La mancanza della planimetria, se

pure hai rispettato tutti i punti precedenti, può, come spesso accade, portare la persona che sta guardando il tuo annuncio ad andare oltre... ritenendo l'annuncio della tua casa incompleto. Anche qui, però, come nei passaggi precedenti, **dobbiamo stare attenti** a quello che facciamo e alla planimetria che inseriamo nell'annuncio.

Spezzo vedo gli annunci con **planimetrie** prese dai rogiti, scannerizzati, fotografati o, peggio ancora, fatte a mano. Una planimetria renderizzata della tua casa (ci sono diversi programmi che puoi utilizzare o aziende che possono farlo per te), dove vedere i vari ambienti arredati, aiuta a capire quello che la persona verrà a vedere e, se vuoi essere più completo e **differenziarti dalla "concorrenza"** puoi inserire anche la planimetria con gli ambienti misurati, dove inserire, ad esempio, la misura della tua cucina.

Ipotizziamo che tu abbia la cucina che misura 5 metri per 3 metri. La persona che vedrà il tuo annuncio potrà immediatamente vedere e capire se all'interno della tua cucina potrà starci la sua. In questo modo potrà, già in prima battuta, capire eventuali costi che dovrà o vorrà sostenere nel caso di un cambio della sua cucina o di eventuali arredi.

Più sei chiaro e preciso nel dare informazioni, **meno tempo perderai nelle varie telefonate**, appuntamenti nella visione della tua casa e trattative di vendita che dovrai sostenere.

STEP 3

Come scegliere il canale giusto per vendere la tua casa:

All'inizio del 2° step ti ho accennato al fatto che i social network e i portali immobiliari comunicano in maniera differente. Ma devi tenere conto che esistono altri canali per **promuovere e vendere** la tua casa.

Ci sono anche le riviste immobiliari, i giornali, i giornalini di quartiere e i volantini. Non ti dico di farli tutti ma vorrei analizzare con te alcuni di questi...

Partiamo dai più famosi, quelli che ognuno di noi utilizzerebbe per promuovere e vendere la propria casa. Parliamo dei portali immobiliari e i social network.

Devi sapere, tanto per cominciare, che **esistono circa 40 portali immobiliari e 10 social network**. Il totale, giusto per evitarti dei calcoli, fa 50! Immagino già la tua faccia nel leggere questo numero!

Ti starai chiedendo: "Ma dovrei inserire

l'annuncio di vendita della mia casa su tutti quanti? Ce n'è qualcuno migliore di altri?"

La risposta è... **Dipende!**

Sì. Dipende! Ti dico questo perché, sia i portali immobiliari che i social network hanno un'utenza di persone diverse, divise per età, e per questo, che tu abbia una villa da €300.000, €400.000, €500.000 a salire o, che tu abbia un appartamento da €100.000, €200.000, €300.000 e così via... ci sarà il giusto portale immobiliare e social network dove potrai proporre la tua casa. Questo ti permetterà di comunicare solo con quelle persone che saranno giuste per la tua casa, limitando e evitando le telefonate dei curiosi e, credimi, ce ne potrebbero essere.

Altra cosa a cui fare attenzione, come abbiamo visto e sviscerato nel 2° step, è **come comunichi la vendita della tua casa** ai possibili clienti. Abbiamo parlato dell'annuncio immobiliare, affrontando e analizzando ogni singolo passaggio... il contenuto, il testo, il prezzo, le foto e la planimetria.

Ti stai chiedendo perché sono tornato al 2° step?

Ho voluto riprendere il 2° step perché ogni canale promozionale che vorrai utilizzare per vendere la tua casa, come ho detto all'inizio di questo step, comunica in maniera differente e ciò che abbiamo affrontato nello step precedente ti aiuterà a preparare il giusto annuncio immobiliare per qualsiasi canale promozionale che sceglierai.

Mi spiego meglio...



Nella testa della persona che vedrà il tuo annuncio dovrai **creare il "bisogno"** di vedere il tuo annuncio immobiliare in mezzo alle decine, centinaia, di altri annunci concorrenti.

Dovrai **creare l'interesse** nel cliccare ed entrare all'interno del tuo annuncio, l'attenzione nel leggere il tuo annuncio e dare tutte le informazioni che la persona cerca e, per finire, il desiderio di chiamare per vederla e avviare una trattativa per acquistarla.

Tutto questo lo potrai fare con i social network e i portali immobiliari!

I **social** ti serviranno per comunicare in maniera generica, **creare il “bisogno” di cambiare casa**, sia al tuo pubblico di “amici” e “amici” degli “amici”, sia ad un numero maggiore di persone targettizzate (investendo qualche euro in campagne pubblicitarie).

I **portali immobiliari**, invece, ti serviranno per **comunicare in maniera mirata**, creando quel desiderio di cui parlavo sopra.

Usati insieme, i social network e i portali immobiliari, creano una **potenza di fuoco enorme**.

Nel primo potrai concentrarti, anche solo con una foto, un video e poche righe a creare l'interesse. Alla fine del post potrai inserire il link di riferimento al portale immobiliare che hai scelto, dove darai tutte le ulteriori e precise informazioni.

Solo le persone veramente interessate andranno avanti a compiere tutte quelle azioni che ti permetteranno di avere un “pubblico” sempre più filtrato e veramente interessato a

chiamarti per vedere la tua casa. Limitando gli appuntamenti e permettendoti di dedicare la maggioranza del tuo tempo libero alle cose che ti piacciono e non ad “apri porta” di turno!

All'inizio di questo **3° step** ti ho accennato ad altri canali di promozione. Vorrei soffermarmi e darti uno spunto su uno di questi.

Il volantino!

Sicuramente ne vedrai tanti, sono ovunque. Trovi un volantino in qualsiasi posto e per qualsiasi cosa... *Pizzerie, baby sitter, pulizia appartamenti, dog sitter, badanti... Potrei andare avanti per ore...!*

E allora, ti chiederai, *cosa c'entra la vendita della mia casa con tutto questo?*

Devi sapere che, spesso e c'è anche una statistica a dimostrarlo, sono proprio i vicini di casa, quelli che abitano all'interno del tuo palazzo, nella tua zona, nel tuo quartiere, a essere maggiormente interessati, per motivi personali o altro, ad acquistare la tua casa e, a volte, a pagarla quello che tu stai chiedendo, senza calare neanche un euro.

Ma come possiamo comunicarlo e essere super efficienti in questo. Di certo non possiamo metterci alla finestra e urlarlo a tutti e a tutte le ore del giorno... Giusto?!

Ed ecco che anche il più “antico” e famoso modo di comunicare potrebbe tornarci utile! Bene! A questo punto, e per concludere ciò che voglio spiegarti qui, non mi rimane altro se non dirti come poter comunicare grazie a questo canale, al volantino.

Oltre al classico porta a porta (se non hai particolarmente voglia di farlo da solo, sappi che ci sono aziende specializzate in questo), **possiamo metterlo all'interno delle bacheche** dei piccoli supermercati o centri commerciali di zona, nel giornale di quartiere o distribuirlo all'interno delle attività commerciali di zona (bar, negozi, parrucchieri e altro).

Ma aspetta! Mi sono dimenticato una cosa importantissima!

Anche il volantino, come ogni canale di comunicazione, ha bisogno di farlo in maniera efficiente e, anche qui, ci può tornare utile ciò che abbiamo visto e affrontato nel 2° step. Come avrai notato, torno spesso a parlarti del 2° step, poiché è un passaggio molto importante per la vendita della tua casa; che potrà farti realizzare il migliore risultato che tu voglia.

Concludo questo punto augurandoti di essere come una goccia...

Cadendo, la goccia scava la pietra, non per la sua forza, ma per la sua costanza.

(Lucrezio)

STEP 4

Inizio a parlarti di questo 4° step facendoti una domanda: “Conosci bene la tua casa?”

Qualcuno di voi stropiccherà gli occhi nel leggere quello che ho scritto, altri si chiederanno:

“Ma veramente mi ha domandato questo? Mirko!?! Vuoi che non conosca la casa dove vivo?!”

La mia domanda, forse un po' provocatoria, non si ferma alla parte “superficiale” della tua casa; quello che vedi e vivi tutti i giorni. **Voglio andare un po' più a fondo**, come fa un dottore, che per capire meglio i sintomi di un paziente gli fa fare una lastra o una risonanza magnetica, e analizzare insieme i documenti, quei documenti che ti permetteranno di vendere la tua casa senza problemi, preoccupazioni e, soprattutto, sapendo per tempo se dovrai spendere migliaia di euro per sanarla/regolarizzarla (in questo caso, per

capirci meglio, potremmo sostituire questa parola tecnica con un semplice “metterla a posto”).

Sì! Perché per vendere meglio la tua casa è sicuramente consigliabile sapere che sia “a posto” e che non ci siano magagne per non poterla vendere. Ma andiamo per ordine...

Quando le persone mi chiedono aiuto o una consulenza per vendere la propria casa, la prima cosa che chiedo è quella di farmi trovare sul tavolo, il giorno che ci vedremo a casa loro, tutti i documenti inerenti alla casa che vogliono vendere. Quando arrivo, la situazione che trovo è sempre la stessa... **Carpette, cartelle e fogli sparsi su tutto il tavolo.**

Per questo ti ho fatto quella domanda all'inizio.

I documenti per vendere la tua casa li conosci tutti? Sai cosa e dove guardare?



Ogni documento è importante per la vendita della tua casa.

- ✓ 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.

Questi sono solo alcuni di questi e tu, magari, non ne conosci il significato.

Prima di andare avanti, però, ti voglio raccontare una storia.

Qualche tempo fa mi trovavo da un notaio per il rogito di una persona alla quale avevo prestato consulenza. Parlando del più e del meno con il notaio in questione, gli racconto la mia idea e il progetto al quale tu, dal momento che stai leggendo questa Guida, stai prendendo parte.

A questo punto vedo i suoi occhi illuminarsi e un sorriso invade il suo viso.

Lì si appresta a raccontarmi la storia che ti sto per condividere.

Qualche settimana prima del nostro incontro aveva avuto a che fare con una compravendita tra due persone private che non si erano avvalse dell'aiuto di un consulente immobiliare.

Fino a qui niente di strano dirai. Se non fosse che, al momento del rogito, il notaio, leggendo l'atto e facendo vedere i documenti sia alla parte venditrice che a quella acquirente, si accorge, guardando le facce, che la casa, così come il venditore la stava vendendo e come l'acquirente la stava acquistando, non poteva essere venduta. **Il problema in questione era sulla cantina.**

Non voglio addentrarmi troppo nella situazione specifica ma il punto è il seguente... **Solo davanti al notaio si sono accorti di questo!?!** Vuoi sapere com'è finita? Il rogito non si è potuto fare poiché, prima, bisognava sistemare la situazione, "metterla a posto". Dopo un acceso scambio di vedute tra la parte venditrice e quella acquirente si sono accordati di spostare il rogito decurtando, dalla cifra finale pattuita per l'acquisto della casa, 5.000 euro.

A questo punto ti invito a una riflessione o problema di matematica, se preferisci...

Se a questi 5.000 euro ci aggiungiamo la cifra per "mettere a posto" la casa, il fatto che a sua volta chi vendeva doveva acquistare un'altra casa, spostando data di rogito, trasloco e quant'altro; **quanto ci ha perso il venditore in termini di tempo e denaro?**

Devi sempre tenere a mente che **è la persona che vende la casa a garantire della cosa venduta e non il Notaio o l'Agenzia immobiliare.**

Sicuramente, nella storia che ti ho appena raccontato, se il venditore non avesse sottovalutato l'importanza dei documenti, non ci avrebbe perso nulla. Avrebbe ottenuto e raggiunto il migliore risultato possibile.

Di tempo e di denaro!

Tra i documenti che ti ho elencato sopra vorrei soffermarmi sulla **relazione tecnica integrata o RTI**. Detto in maniera tecnica: **conformità edilizia urbanistica e catastale.**

Provo a spiegarti di cosa si tratta... Questo documento, introdotto nel 2017, è tra i più recenti per quanto riguarda la vendita della tua casa e, forse, il meno conosciuto. È vero, **non è obbligatorio, ma è fortemente consigliabile!** Ti permette di capire se la tua casa è perfettamente conforme e in regola sia a livello urbanistico, dove trovi tutti i documenti e le eventuali modifiche apportate alla tua casa e depositate nel comune di appartenenza, sia a livello catastale, dove trovi tutti i documenti e i dati della tua casa depositati al catasto, all'agenzia del territorio.

In poche parole: **ti evita di vendere o acquistare una casa che possa avere degli abusi edilizi.** Spiegato in maniera più semplice, possiamo definirla **come una "fotografia" della tua casa allo stato attuale** e ti permette di capire, sovrapponendo questa "fotografia" con la planimetria catastale e la planimetria depositata all'urbanistica, ovvero nel comune dove hai la casa che stai vendendo, se ci possano essere delle difformità da sanare/regularizzare, da "mettere a posto".

Come avrai intuito da questa breve spiegazione, nella storia che ti ho raccontato in precedenza, se il proprietario della casa si fosse premunito e avesse provveduto a fare la relazione tecnica integrata (RTI), si sarebbe risparmiato un bel po' di tempo, oltre che di denaro.

Non sottovalutare mai l'importanza che hanno i documenti nella vendita della tua casa. Dagli sempre il valore che meritano!

"Tutte le persone conoscono il prezzo delle cose ma soltanto alcune ne conoscono il vero valore."

(Oscar Wilde)

STEP 5

Gli appuntamenti di vendita. Sai come proteggerti e tutelarti?

Ho messo questo Step per ultimo solo per dare il giusto ordine a quello che abbiamo visto fino ad adesso. Siamo partiti con il preparare al meglio la tua casa per la vendita per poi passare a come creare il giusto annuncio immobiliare.



Le truffe immobiliari, ogni anno, sapere chi c'è sotto a quella mascherina. La mascherina, sotto non ci sia una persona con di seguito ti riporto quella che, a oggi, è la più diffusa.

Hai mai sentito di case messe in vendita e che dopo qualche settimana/mese vengono svuotate dai ladri? **Vuoi sapere come funziona?** È molto semplice...

I malintenzionati si concentrano sulle case in vendita da privati come te (*più avanti ti spiegherò il motivo*) perché hanno la possibilità, in maniera lecita, di fare un sopralluogo e vedere se possono essere dei bersagli facili e interessanti da colpire. Tu, che sei il proprietario, ricevi la telefonata da parte di una persona che si finge interessata a vedere la tua casa. Durante la visita, tu che conosci benissimo tutti i pregi della tua casa, le farai notare quanto è bella, magari le farai vedere, nella speranza di realizzare il massimo prezzo possibile, che hai l'impianto di allarme e anche una bella cassaforte dove potranno mettere i loro averi. A questo punto, finita la visita, la persona si dimostrerà così interessata da **chiederti di rivederla**, e quindi di poter fissare una seconda visita per farla vedere alla moglie o alla propria compagna e ai genitori. A quel punto tu le dirai gli orari in cui sarai a casa (perché si suppone che come molte persone lavori ed hai i tuoi impegni personali e famigliari). Le dirai che le visite sono possibili da tal ora a tal ora. In questo modo **le hai appena detto quando la casa è libera**.

Abbiamo visto quali sono i giusti canali per pubblicizzare al meglio la tua casa e quali sono i documenti necessari per poterla vendere. Adesso affronteremo quello che, per me, è lo Step più importante. Quello che mi coinvolge particolarmente.

Il titolo di questo **5° step**, forse, ti avrà suscitato un po' di allarmismo ma, in realtà, voglio solo che tu possa prestare il massimo dell'attenzione a quello che sto per dirti.

Inizio subito con il farti una bella domanda... Soprattutto in questo periodo, dove abbiamo tutti quanti il viso coperto da una mascherina:

sapresti riconoscere e fare entrare in casa tua solo coloro che hanno la giusta maschera?

Mi spiego meglio...

colpiscono migliaia di persone e devi Devi stare attento che, una volta tolta la il passa montagna. Esistono diverse truffe e

A questo punto non c'è bisogno che vada avanti!

Penso che tu abbia già capito come potrebbe finire! Giusto!?!

All'inizio di questo esempio ti ho detto che i malintenzionati si concentrano, nello specifico, sulle case in vendita da privati come te. Bene! Adesso fai molta attenzione a quello che sto per dirti perché ti rivelerò il motivo...!

L'errore è nella prequalifica. Sì! Devi prequalificare nel miglior modo possibile la persona che entrerà in casa tua.

Magari ti starai chiedendo: *“Ma Mirko! Cosa intendi per prequalifica? Cosa dovrei fare?”*

Beh! Se hai un attimo di pazienza te lo spiego subito... Tutto parte dalla prima telefonata che ricevi per avere maggiori informazioni in merito alla vendita della tua casa. Tu, che sei il proprietario, ricevi delle telefonate da potenziali clienti i quali ti faranno delle domande.

Attenzione! Non sei tu, il proprietario della casa che vorranno vedere ed eventualmente acquistare, che fai domande, ma sono i potenziali clienti che te le faranno. Questo è **il contrario di quello che deve accadere**. Sei tu a dover fare delle domande per capire che tipo di persona ti troverai davanti una volta che aprirai la porta di casa tua. In fondo, sono loro che dovranno entrare in casa tua, nella parte più intima della tua vita, e non viceversa!

Poniti nell'ottica dell'indagatore. Cerca di fare molte domande... Sii curioso, verifica, cerca di capire e carpire quante più informazioni possibili.

Di seguito ti mostro qualche esempio...

“Benissimo sig. Rossi, ma lei che tipo di casa sta cercando?”

“Perfetto sig. Rossi, entro quando avrebbe bisogno della casa?”

Ti dico questo perché, anche se avessi scritto la liberalità della tua casa all'interno dell'annuncio immobiliare (è un tema che abbiamo affrontato nel **2° step**, ricordi?!), se la persona che ti chiama ne avesse bisogno per la “settimana prossima” e tu devi comprare un'altra casa e non puoi lasciarla libera prima di 6 mesi, è inutile che entrambi perdiate del tempo.

e ancora... *“Perfetto sig. Rossi. In base a quello che mi ha detto e alle informazioni che le ho dato, quale sarebbe il prezzo massimo che potrebbe spendere per l'acquisto della sua casa?”*

Così facendo, un po' alla volta, **prequalifichi tutte le persone che ti chiameranno** e verifichi se potrebbe avere senso aprirgli la porta della tua casa e farli entrare. Ah! Mi raccomando! **Chiedi sempre il nome, cognome, numero di telefono e mail.**

Chiaramente, questo non è un sistema di prequalifica scientifico, ma limiterà gli appuntamenti a quelle **persone veramente interessate alla tua casa** e potrebbe annullare, ma di sicuro limitare, le visite di malintenzionati.

Mentre sto scrivendo questa Guida mi è venuta in mente un'altra storia. **Come avrai capito mi piacciono le storie...** Penso che possano essere utili per capire meglio determinate situazioni. Vorrei condividertela poiché mi è capitata in prima persona e ho vissuto tutte le situazioni, sensazioni, emozioni che ti sto per raccontare.

Parliamo di circa 10 anni fa. Quando ancora lavoravo con il vecchio sistema dell'agente immobiliare, quel sistema che ormai considero **primitivo**. Sto facendo del classico porta a porta e un ragazzo, che all'epoca avrà avuto sui 35-40 anni, mi permette di collaborare alla vendita della sua casa, acquistata qualche tempo prima, quando ancora non era sposato. Dico collaborare perché, per poter risparmiare (state molto attenti a questa parola che ho scritto!) si riserva di vendersi la casa

da solo. Dopo avere visto la casa e aver effettuato la valutazione, concordiamo che il prezzo per la vendita sarà fissato a 180.000 euro. A questo punto inizio a portare le varie persone interessate all'acquisto di una casa che per zona, tipologia e prezzo corrispondeva proprio alla sua.

Dopo qualche settimana riesco a raccogliere una proposta di acquisto e lo chiamo immediatamente al cellulare. Ero molto contento perché il ragazzo, con il quale stavo collaborando per la vendita della sua casa, mi aveva manifestato **una certa urgenza** nel vendere. Come dicevo lo chiamo ma, dal suo tono di voce, sento subito che c'è qualcosa che non va, ma non gli do troppo peso, sono molto euforico per quello che gli sto per comunicare. Gli dico che ho ritirato una proposta e che la vorrei sottoporre alla sua attenzione prima della data di scadenza, che sarebbe stata la settimana successiva (magari non lo sai ma le proposte di acquisto dovrebbero sempre avere una data di scadenza). A questo punto lui cosa fa... *Prende tempo...*

Dice che non potrà incontrarmi prima di qualche giorno. Io, rimango stupito. Senza parole! Infatti, riaggancio il telefono senza dire nulla. **Puoi immaginare la mia faccia...**

Non ci potevo credere! Ad ogni modo, anche se il mio primo pensiero sarebbe stato quello di correre a casa sua, rispetto quello che mi ha detto per telefono e attendo un paio di giorni. In fondo, la scadenza della proposta che avevo ritirato, era di 7 giorni.

Ancora un po' scosso dalla telefonata fatta 2 giorni prima, mi preparo, penso attentamente alle parole da dirgli e lo chiamo. Appena mi risponde non gli lascio neanche il tempo di dire pronto che, immediatamente, prendo il sopravvento e, carico come una molla, gli chiedo di vederci. Mi risponde di non riuscire a venire in ufficio ed io ribatto dicendogli che sarò io ad andare a casa sua. Messo un po' alle strette accetta l'incontro.

Mentre preparo tutta la documentazione da porre alla sua attenzione, penso alle nostre telefonate degli ultimi 2 giorni e, anche se ancora non capisco il perché di tanta titubanza, raccolgo le ultime cose da inserire all'interno della cartellina e mi avvio verso casa sua. Ancora sono all'oscuro di quello che mi sarebbe capitato da lì a poco...

Appena entro, sia lui che la moglie mi accolgono con una faccia pallida e lui inizia a raccontarmi quello che gli era successo qualche giorno prima della mia telefonata, quella in cui gli comunicavo di aver ritirato un'offerta per la sua casa.

Come ti ho scritto all'inizio di questo racconto, in base al nostro accordo di collaborazione, il venditore si era riservato di potersi vendere la casa da solo. E così fece!

Accettò la proposta di acquisto di un cliente che si era procacciato da solo.

Fino a qui, nulla di strano, dirai... ma quello che ti sto per raccontare **mi fa ancora rabbrivire e mi fa venire la pelle d'oca!** Questa persona, l'acquirente della casa, dopo averla vista per ben 3 volte, ogni volta portando con se varie persone, la prima volta la sua ragazza, con la quale sarebbe andato a viverci, la seconda volta con i genitori e la terza volta con dei tecnici per vedere gli eventuali lavori di modifica che avrebbe fatto, aveva manifestato il proprio interesse nel fare una proposta di acquisto. Una proposta a prezzo pieno! Una proposta a 180.000 euro!!!

A questo punto chiede al proprietario della casa tutte le informazioni e la documentazione per farsi compilare, a detta sua, da un suo amico avvocato, la proposta di acquisto in maniera precisa e dettagliata. Una volta compilata la proposta di acquisto si accordano per trovarsi il giorno seguente e firmare le varie copie. Visto che ormai si erano visti tante volte, almeno 4 o 5, per un eccesso di fiducia, il proprietario della casa non presta attenzione ai fogli che sta per firmare ma si limita ad ascoltare l'acquirente mentre legge le varie pagine della proposta.

A questo punto, contento per l'affare appena concluso, corre a casa per condividere la bella notizia con la moglie. Una volta arrivato a casa si siedono insieme sul divano, **si aprono una bottiglia di vino per festeggiare** e la moglie comincia a leggere la proposta. A un certo punto si ferma alla voce "prezzo di acquisto offerto" e lì scatta in piedi urlando contro al marito. Il prezzo che la moglie aveva letto all'interno della proposta di acquisto era, udite udite, di 80.000 euro. **100.000 euro in meno al prezzo concordato** per la vendita. Una volta calmate le acque tra marito e moglie, il proprietario chiama l'acquirente comunicandogli l'errore.

Sapete qual è stata la risposta dell'acquirente? Quale errore?! Non c'è nessun errore! Provate a immaginare la faccia del proprietario... Io, di sicuro, **non me la scorderò mai!**

Naturalmente tutta la questione finì in mano a degli avvocati per concludersi, alcuni anni dopo, in tribunale. Mi ricordo che tramite l'avvocato le provammo tutte... anche quella di impugnare la valutazione immobiliare. Purtroppo non ci fu nulla da fare poiché come mi disse il suo avvocato...

"La legge non ammette ignoranza!"

In questo caso il sogno di avere venduto velocemente la propria casa e al prezzo migliore possibile è stato spezzato da un brusco risveglio... La dura realtà è stata quella di metterci anni e anni per vendere con un **calo del prezzo di 100.000 euro!**

Capisco che questo ultimo step ti abbia messo un po' di ansia, ma lo faccio solo per rendermi utile alla tua causa. **Vendere al miglior risultato possibile la tua casa!**

Concludo condividendoti questo pensiero... Tutto quello che hai letto fino a questo punto, **i 5 STEP**, derivano da anni di **incontri e scambi di opinioni.**

Ho parlato con tante persone, clienti, clienti che poi sono diventati amici. **Mi hanno confidato i loro dubbi, preoccupazioni verso la mia categoria. La categoria degli agenti immobiliari.**

Nell'ultimo anno e mezzo mi sono informato, ho raccolto dati e la motivazione maggiore per la quale le persone non si affiderebbero a un'agenzia immobiliare per la vendita della propria casa è il costo troppo elevato e la scarsità dei servizi di assistenza/consulenza offerti; con quest'ultimo punto in aumento sul primo.

Da queste "interviste", fatte **prevalentemente nel mercato dell'hinterland Bolognese**, e dai dati raccolti su scala nazionale ho notato che le vendite di case "fai da te" sono aumentate e, con queste, anche quelle delle "truffe" immobiliari.

A questo punto ho deciso di dire BASTA a tutto questo!

Da quelle semplici chiacchierate di cui parlavo sopra ho deciso di informarmi, studiare, ricercare i bisogni delle persone che vendono e acquistano casa. Questo, oggi, mi ha permesso di essere qui e condividerti un pezzo di me. Contribuire e aiutarti nella vendita della tua casa!

"Casa è quel luogo che i nostri piedi possono lasciare, ma non i nostri cuori."

(Oliver Wendell Holmes)

Buona Vendita!!





Mirko
RICCI MACCARINI
VALORIZZAZIONE IMMOBILIARE

www.mirkoriccimaccarini.it

