

Opicina/Aurisina, 17 maggio 2024

Grazie innanzitutto per aver scaricato questa breve guida che ti permetterà di conoscere rapidamente i passaggi fondamentali per vendere correttamente e al miglior prezzo il tuo immobile.

Al termine della lettura comprenderai come una buona vendita sia il frutto di molte attenzioni che solo dei professionisti della vendita con oltre 20 anni di esperienza possono garantirti.

Buona lettura!

1) PREPARA LA TUA CASA

In molti paesi l'Home Staging è un mestiere ben riconosciuto e pagato, una vera e propria arte.

Metti in ordine la tua casa, puliscila a fondo, sposta qualche mobile, fai quei piccoli interventi di miglioria che magari hai rimandato da tempo.

Elimina quanti più oggetti personali puoi, butta via le cose che non usi.

Con i consigli che sapremo darti la tua casa risulterà più grande, più accogliente.

Si venderà prima e meglio.

2) RENDI PIÙ LUMINOSA LA TUA CASA

La luminosità di un immobile piace a tutti.

Metti qualche luce più intensa, magari elimina qualche tenda o sposta qualche mobile che porta via luce alla stanza.

Studiamo il momento migliore per far visitare la tua casa.

La tua casa attirerà più acquirenti.

3) FOTO PROFESSIONALI

Tutto parte da qui.

Nel mondo dei social le foto sono il primo strumento di comunicazione, vengono subito condivise e fanno davvero la differenza.

Fai fare le foto ad un professionista: solo lui saprà cogliere gli aspetti migliori della tua casa, saprà valorizzarne la luce, esaltarne quei dettagli che la rendono unica.

La tua casa verrà venduta più rapidamente e al miglior prezzo.

4) VERIFICA DOCUMENTALE

Le case sono fatte di muri e di carte, tante tante carte!

Bisogna verificare che la documentazione catastale, tavolare, urbanistica sia perfetta in tutto: ipoteche, vincoli, sanatorie e mille altre questioni devono essere chiarite e sistemate fin dall'inizio.

Bisogna recuperare il titolo di provenienza e tutta la documentazione dell'eventuale mutuo, si deve sapere cosa serve per estinguerlo.

Bisogna far redigere l'APE, recuperare le attestazioni degli impianti e i resoconti delle assemblee condominiali.

Come puoi intuire c'è un bel po' di lavoro da fare per vendere in sicurezza la tua casa, meglio affidarsi a chi fa questo ogni giorno da oltre 20 anni.

5) CORRETTA COMUNICAZIONE

Le parole devono andare diritte al cuore.

Ti serve un testo scritto da professionista: ogni parola, ogni espressione ha il suo significato, il suo peso.

Il testo deve essere chiaro, completo, deve incuriosire ed emozionare un potenziale acquirente.

Il tuo immobile avrà più possibilità di essere venduto.

6) PUBBLICITÀ MIRATA

Serve un vero e proprio piano di marketing.

Per ottenere il massimo dalla tua casa portali immobiliari e cartelloni non bastano più.

Si devono usare le potenzialità dei social per promuovere la tua casa.

Scegli un professionista che faccia tutto questo per te e che si impegni a condividere l'incarico con altri colleghi di comprovata serietà.

Solo così la tua casa verrà venduta prima e al miglior prezzo.

7) PREQUALIFICA L'ACQUIRENTE

Fai entrare a casa tua solo persone fidate.

Fin dall'inizio, fin dalla prima telefonata, devi sapere molte cose di lui: devi sapere con chi hai a che fare, se è una persona per bene, se è veramente interessato a concludere l'acquisto con le tue tempistiche, se può versarti una adeguata caparra, se ha tutti i soldi disponibili oppure se deve fare un mutuo, da approvare o predeliberato.



Per vendere casa tua in sicurezza ti serve un professionista in grado di fare tutte queste verifiche sul potenziale acquirente, solo così non perderai tempo prezioso.

8) GESTISCI LE VISITE

Decidi tu le regole del gioco.

Scegli tu gli orari e le modalità della visita, concentra le visite in alcuni giorni: un acquirente ben interessato a vedere casa tua si adatta agli orari che decidi tu e se vede altre persone interessate sarà più veloce a fare la sua offerta.

L'acquirente deve essere accompagnato da un professionista passo per passo, secondo un percorso di visita che permetta di valorizzare ogni ambiente e ogni dettaglio della tua casa.

Da una buona organizzazione delle visite deriva il successo della vendita della tua casa.

9) VALUTA OGNI OFFERTA

Ogni offerta che riceverai potrà essere l'unica.

Il mercato è dinamico e a volte imprevedibile: solo un professionista qualificato potrà riportarti le impressioni raccolte durante le visite dai potenziali acquirenti.

Solo così avrai il termometro della situazione e saprai qual è la migliore proposta che potrai ricevere per la tua casa.

Per arrivare rapidamente davanti al Notaio ad incassare il massimo dal tuo immobile.

10) GESTISCI LA TRATTATIVA E CONCLUDILA

Gestire una trattativa di vendita è una vera e propria arte, nata assieme al commercio più di 4000 anni fa.

Servono linguaggio appropriato, passione, tecniche e capacità di mediazione e di persuasione, competenza e correttezza.

Bisogna passare dalle intenzioni ai fatti, dalle chiacchiere ad una proposta scritta, utilizzando una modulistica chiara e completa in tutto, per arrivare dal Notaio in tutta tranquillità e senza sorprese.

Solo dei professionisti con 20 anni di esperienza possono darti tutto questo.

... E un'ultima cosa

PARTI DAL PREZZO GIUSTO

Questo è il nostro extra....

Fatti spiegare da un professionista perché questo, che è l'ultimo punto della nostra guida, in realtà è il primo ed il più importante passo per ottenere una vendita soddisfacente.

I TUOI PROFESSIONISTI

Chiamaci subito per fissare un appuntamento: siamo a tua disposizione per una consulenza.

	<p>PIERO FATTORINI, iscrizione al REA di Trieste n. 115925 Laurea in Lettere, oltre 25 anni di esperienza nel campo della vendita, aggiornamento costante su tutte le questioni che competono la professione, in particolare in materia catastale, tavolare e pratiche successorie. Spiccate doti comunicative e competenze tecniche si rendono efficaci anche nelle più complesse trattative, in particolare per divisioni ereditarie o con molti venditori in disaccordo. Cell. +39 3485846730</p>	
	<p>MICAELA SAMBO, iscrizione al REA di Trieste n. 124659 Laurea in Giurisprudenza, 30 anni di esperienza nel commercio di cui 20 come Agente Immobiliare professionale, costanti aggiornamenti specifici, corsi di formazione, spiccata propensione alla collaborazione tra colleghi, empatia e doti negoziali. Ottimo inglese e specifica esperienza con clientela estera sia nel campo delle compravendite che delle locazioni. Cell. +39 3497346470</p>	