

NIENTE  
PANICO

# VENDERE CASA, ADESSO!

leggi solo se sei pronto a  
vendere davvero il tuo  
immobile.

*Alessandrin Giada*



**C'è un motivo se non riesci a vendere la tua casa, sei pronto a scoprire di cosa si tratta?**

**Se non vendi... NON è un caso, NON è sfortuna, NON è colpa della crisi, e NON è neanche colpa tua.**

**Quello che nessun agente immobiliare ti dirà mai... le 5 regole che -se non rispettate- bloccano e allontanano i tuoi acquirenti.**

Prima di elencarti le 5 regole fondamentali, devo farti una piccola premessa che ti sarà d'aiuto per capire come mai io sono in possesso di queste importantissime informazioni.

Quando ho iniziato la mia carriera da agente immobiliare le cose andavano parecchio bene, era il 2005, il periodo del boom del mercato immobiliare... e i numeri in effetti erano veramente alti.

Un cartello Vendesi, qualche inserzione di due righe su riviste locali, annunci in internet sui maggiori portali, e la vendita era quasi garantita in circa 3-4 mesi di tempo.

Bravi professionisti? Sì, anche... ma, di fatto, la verità era un'altra. Erano le banche che vendevano le case, a noi agenti immobiliari spettava in pratica solo il "faticoso" compito di aprire porte e finestre della casa al potenziale acquirente.

Non capivo proprio perché non correvano tutti a fare questo lavoro, nonostante i miei tentativi di coinvolgere i miei amici! Gli dicevo, si guadagna ed è pure divertente!

Ma niente.

All'epoca la loro priorità era andare a prendere l'aperitivo, mentre qui si finiva alle 20.30. Alcuni si mettevano pure a ridere quando gli dicevo che non potevo uscire il venerdì sera perché il sabato mattina dovevo lavorare... figurati se potevo convincerli a iniziare questa professione!

Beh... per fortuna che non si son lasciati coinvolgere dal mio entusiasmo, probabilmente adesso li avrei sulla coscienza (almeno alcuni di loro).

**"Perché?"**

La crisi. Mi ha colto impreparata.

Dalle stelle alle stalle, da professionista (quale mi sentivo) a niente... accidenti! non sapevo più fare il mio lavoro!

La realtà era che non lo avevo mai imparato. Quel periodo di grossa difficoltà è stata la mia vera scuola.

Diciamolo, prima della crisi qualsiasi persona poteva improvvisarsi un professionista. Vendere una casa era più facile con le banche che erogavano mutui a chiunque senza troppe garanzie, poi, però, quando gli istituti bancari decisero di chiudere i rubinetti... BAM! Mercato fermo-arrestato, non era diventato difficile... era diventato IMPOSSIBILE.

Ero bloccata, quello che facevo fino a un mese prima improvvisamente non andava più bene, e si sa, non c'è qualcuno che arriva e ti spiega come funzionano le cose da lì in avanti.

Dovevo trovare una soluzione per me stessa, ma anche per tutte quelle persone che si erano già affidate a me per la vendita del loro immobile.

Si navigava a vista, le valutazioni di mercato erano inadeguate. In molti casi ho fallito il mio compito. C'era veramente molta incertezza, non si sapeva da che parte procedere, ero scontenta e rammaricata dei risultati ottenuti.

A quel punto le cose erano due:

- 1- Cambiare lavoro
- 2- Cambiare metodo di lavoro

Ho scelto la seconda strada.

### **[La svolta]**

Ho ristretto il campo di lavoro decidendo di concentrarmi solo su determinate zone, studiando gli immobili presenti e comprendendone le dinamiche di acquisto.

### **“A chi devo vendere?” – “A chi devo comunicare?”**

Ho analizzato ogni singola affermazione, richiesta e critica posta dalle persone che incontravo dentro e fuori l'ufficio.

Ho iniziato così a farmi delle domande, che ho approfondito leggendo numerosi libri e forum presenti sul web.

### **Fino a quando non ho scoperto un nuovo modo di lavorare...**

Avevo capito che i metodi tradizionali non funzionavano più. Metodi che sono ancora di moda in tutte le agenzie immobiliari:

- Qualche foto alla casa, magari in una bella giornata di sole. ( Con la speranza che durante l'estate non ci sia la foto con la neve nel giardino.)
- Testo di una decina di righe che spiega la composizione della casa. (Con termini quali "luminosa" – "ampia" – "arieggiata" - "vero affare")
- Cartello esposto fuori con una bella scritta a caratteri cubitali: VENDESI. (spesso scolorita)
- Pubblicazione su qualsiasi portale conosciuto e non. (Pregando che siano quanto meno allineati con il prezzo esposto.)
- Appuntamenti fissati con chiunque, nella quantità magari a qualcuno andrà bene. (con relativa perdita di tempo da parte tua).

Il fatto è che, lavorando così, le case non si vendono più! Diventando di conseguenza una lotta al prezzo più basso.

### **"E come mai è un metodo che non funziona più?"**

Hai presente quanto è cambiato il mondo negli ultimi 10 anni? Basta solo che pensi a quante persone utilizzano strumenti che prima neanche esistevano. Qualche esempio?

- Social network, (45%)
- Smartphone (41%)
- Impiego del laser in campo medico (38%)
- Tecnologia USB (33%)
- Gps (29%)
- Stampa 3D (26%)
- Wikipedia (23%)
- Auto ibride (22%)
- iPod (19%)

## **In un'epoca totalmente tecnologica e social, come possiamo pensare di utilizzare ancora gli stessi sistemi validi 30 anni fa per vendere una casa?**

Con l'avvento della tecnologia i comportamenti di chi compra non sono più uguali rispetto a 5, 10 e 30 anni fa.

I budget sono sempre più risicati e internet è pieno di storie di persone che hanno avuto bruttissime esperienze, rendendo quindi il mercato più diffidente e più attento.

Non solo. Diversamente da quanto capitava qualche anno fa, ora, ci sono molte più case in vendita. Lo insegnano a scuola...quando l'offerta scarseggia, la domanda sale...quando l'offerta è alta, la domanda scende...

### **“Ma allora cosa fare?”**

Per fortuna esiste il metodo che può liberarti da questo stagno pieno di pesciolini vecchi e tutti uguali, e:

- **NON** è una lotta su “la mia casa è meglio di tutte le altre perché la mia ha le zanzariere elettriche”.
- **NON** richiama persone disinteressate e curiose, ma solo gente realmente interessata.
- **NON** ti farà perdere mesi e mesi di tempo prezioso, mentre guardi alla finestra i traslochi degli altri.

Quello che ho scoperto è che esistono delle regole fondamentali.

E adesso tu, potrai sfruttare la mia esperienza e il mio metodo sperimentato decine di volte che mi ha permesso di raddoppiare il numero delle vendite nella metà del tempo rispetto a chi non si è adeguato ad un nuovo modo di pensare e di lavorare.

Partiamo!

**Se oggi commetti un errore nella pubblicità del tuo immobile, corri il rischio di poter essere schiacciato dalla concorrenza delle altre case presenti sul mercato. E per catturare nuovamente l'attenzione, ti toccherà aspettare che vadano vendute (per tornare a essere il solo), o che il tuo "concorrente" commetta un errore più grave del tuo.**

Ci sono delle fasi molto importanti da seguire. La vendita di una casa non è per niente un percorso realizzabile applicando metodi tradizionali e -a quanto pare- superati.

La verità è questa, quindi armati di buona volontà e inizia a leggere VELOCEMENTE queste informazioni: ogni minuto che passa potrebbe essere LETALE per il tuo immobile!

## **1. ARRIVA PER PRIMO NELLA MENTE DEL POTENZIALE ACQUIRENTE**

Come diceva Osho "Guardati dalla maggioranza" e se vuoi che quel pescatore scelga te in mezzo a quel mare pieno di pesciolini tutti uguali, devi per forza trovare il modo di catturare l'attenzione.

La tua casa deve emergere rispetto alle altre soprattutto in un contesto competitivo come quello attuale.

Sapersi distinguere richiede impegno e soprattutto l'adozione degli strumenti giusti, purtroppo nella società multimediale in cui viviamo, i tradizionali strumenti non sono più sufficienti.

La prima impressione è fondamentale e il compratore ti cataloga in un secondo, capisce subito se la tua casa fa al caso suo.

Per arrivare per primo devi prepararti ad affrontare una vera e propria battaglia... DI PERCEZIONI.

Per farlo non concentrarti sulla qualità e sulla pura descrizione, ma cerca di capire come e in che modo il tuo immobile si differenzia dagli altri. Quale problema specifico può risolvere casa tua?

Se riuscirai a focalizzare questo punto, avrai già fatto qualcosa di molto diverso dagli altri... tu sarai un pesciolino che farà spuntare un cartello dall'acqua con scritto "QUI PESCE AZZURRO" e se quel pescatore sta cercando proprio te, non farà altro che venirti a prendere.

## **2.STUDIA A CHI INDIRIZZARE IL TUO ANNUNCIO, CHI E' IL TUO ACQUIRENTE?**

Anche tu ritieni che la questione fondamentale sia convincere i potenziali acquirenti che la tua casa sia la più dotata? Anche tu ti sgoli nel sottolineare quanto bello è il pavimento, quanto hai speso per la tenda da sole, quanto solide sono le fondamenta?

Se la risposta è sì, è SBAGLIATO. Probabilmente il tuo "concorrente", che ha in vendita una casa uguale alla tua, solo 50 metri più avanti, parlerà delle stesse cose, quindi come pensi scelga l'acquirente? PREZZO PIU' BASSO.

Immagina... Se invece delle caratteristiche tecniche uguali all'altro immobile tu parlassi del beneficio che solo ed esclusivamente il tuo immobile può portare a quel compratore? Sarà molto più facile che il potenziale acquirente si ricordi della tua casa.

Non ci credi? Tu quando sei indeciso su quale oggetto acquistare, lanci la monetina o valuti i vantaggi che ti potrebbe portare una cosa rispetto all'altra? Scegli sempre con razionalità o ti capita anche di acquistare quella cosa che non serve a niente, ma che ti fa sentire più figo?

La tua casa non è per tutti. Sarà perfetta per qualcuno, sarà uno schifo totale per un altro. Perché cercare di convincere tutti, quando puoi concentrarti solo su chi potrebbe realmente acquistare?

A quanta gente devi vendere? Te ne basta UNO.

La pubblicità deve essere mirata. A chi vendi?

Una volta che hai determinato questo, che hai capito il perché la tua casa può rappresentare una valida soluzione e per chi, allora via libera a:

- Volantini

- Annunci sui social network

- Siti internet

Il tuo messaggio indirizzalo solo a chi credi possa acquistare casa tua e comunica perché il tuo immobile è diverso dagli altri, quale vantaggio risolve a chi lo compra?

Non è per niente facile questo punto, per darti un suggerimento prova a pensare a com'eri tu quando hai preso la casa che adesso vuoi vendere.

Che esigenze avevi? Qual'era la cosa che ti ha fatto decidere che sarebbe stata tua? perché l'hai scelta?

Parlando di te, parlerai alla persona che stai cercando. Potrebbero esserci delle persone nei paraggi che stanno vivendo la stessa esigenza che avevi tu al tempo.

### **3.OCCHIO AI TEMPI**

Attenzione: Più una casa rimane nel mercato e più perde soldi!

I motivi sono:

- Più tempo passa e più paghi: interessi sul mutuo, spese condominiali, tasse.
- Un annuncio che rimane in vetrina e nei vari siti per un periodo che supera i 4 mesi, perde automaticamente di interesse. Le persone si abituano a vederlo e prima di ricattare il loro interesse devi sorprenderli e l'unico mezzo che hai è un prezzo da vera svendita.
- Rispetto a circa 8 mesi fa, ad oggi il valore degli immobili sono scesi ancora, arrivando in certi casi ad un -(meno) 40% rispetto i prezzi del 2006, se il tuo obiettivo è quello di ricomprare, quante occasioni potrebbero esserci per recuperare i tuoi soldi? Vendi a meno, compri a meno.

Una casa non può rimanere sul mercato in vendita per oltre 120 giorni, quindi attenzione, le offerte migliori si concretizzano nei primi due mesi. Prima di rifiutarle,

pensaci bene... ho avuto casi dove a distanza di 1 anno alcuni proprietari hanno venduto il proprio immobile alla cifra desiderata, peccato che di fatto non ci hanno guadagnato perchè non hanno considerato i soldi di varie spese che han dovuto sborsare nel corso dei mesi.

#### **4. SACRIFICIO**

Una casa non si vende da sola. E' necessario tenerla sempre pulita, in ordine, sempre con le finestre ben aperte.

Se troppo piena di mobili, non va bene. Una persona quando entra deve trovare un ambiente confortevole, luminoso. Tanti oggetti e tanto mobilio potrebbero soffocare il tuo acquirente, che non riesce più a immaginarsela secondo i suoi gusti.

Non ti sto dicendo di svuotarla, ma di accettare che se la vuoi vendere devi anche consapevolizzare di renderla più sobria possibile.

Di certo... come fai a vedere che così com'è non va bene se è come piace a te?! Ti serve un professionista. Ricordati che avete lo stesso obiettivo... vendere la casa!

Non vuoi un professionista? Chiedi un parere da una o più persone che ti possono esprimere un giudizio sincero.

Numerosi studi dicono che una persona decide se acquistare o meno nei primi 90 secondi dalla sua prima visita, e te lo dico anch'io che sono 12 anni che faccio l'agente immobiliare... l'ho vista spesso questa cosa, alcune persone non riescono a trattenere l'emozione o il terrore negli occhi.

#### **5.LA SINCERITA' PAGA SEMPRE**

Parlare dei difetti del tuo immobile è un sistema intelligente di proporre la tua casa, in questo modo catturi l'attenzione di chi hai davanti e ti liberi –fin da subito! da probabili rischi legati ad un "*Ma questo non lo sapevo*" che potrebbero costringerti ad un ribasso del prezzo, o peggio ancora, a far saltare la vendita.

Pensa alle volte che una persona si è rivolta a te per parlarti di un problema, e adesso pensa alle volte che un tuo conoscente si è rivolto a te per parlarti di tutte le cose meravigliose che gli son capitate... sbaglio a pensare che, probabilmente, il tuo interesse sia stato maggiore davanti al racconto di un problema?

La sincerità su elementi negativi è disarmante, al contrario le dichiarazioni positive vengono spesso considerate dubbie.

## ***“Quindi devo parlare solo delle cose negative?”***

Certo che no! Non hai davanti un benefattore che ti acquista la casa per pietà! La legge della sincerità va usata con attenzione e grande abilità, deve servirti per promuovere un vantaggio.

In ogni caso, l'onestà è sempre la miglior politica!

### **Attenzione!**

Molte persone che ti chiamano per vedere l'immobile in realtà non hanno ancora deciso che è arrivato il momento per loro di acquistare.

Quindi, non è che la prima persona che ti chiama e vede la casa, se poi non la compra il motivo è che le regole non funzionano. Semplicemente può essere la persona giusta nel momento sbagliato.

Per questo è importante avere anche tanta pazienza. Questa persona può aver bisogno di tempo per avere maggiori sicurezze.

In ogni caso, non dare per scontato di aver venduto dietro ad affermazioni quali: “La casa mi piace, è proprio quella che cercavo”. Potresti correre il rischio di aspettare qualcuno che poi non si presenterà più, facendoti magari perdere altre opportunità.

Non è sempre facile interpretare quello che le persone dicono, spesso mi capita che la casa la compri proprio chi ha manifestato minor interesse durante la visita.

Molte persone hanno bisogno di sentirsi rassicurate e guidate in uno dei passi più importanti della loro vita.

### **Ricapitolando:**

Queste regole ti permetteranno di:

- ✓ **Differenziare la tua casa da tutte le altre**
- ✓ **Riconoscere il tuo acquirente e non farlo scappare**
- ✓ **Valutare bene i tempi di vendita**
- ✓ **Sapere come presentare al meglio l'immobile**
- ✓ **Evitare che alcuni difetti della casa possano compromettere l'intera operazione**

***“Ma perché gli agenti immobiliari non le dicono queste regole? Perché non si devono sapere?”***

Principalmente per due motivi:

1. **In molti non le conoscono** e danno colpa alla crisi, alle persone che non capiscono, al tuo immobile che –a parere loro! ha mille problemi e non è adatto a nessuno (dalla tipologia, alla zona).
2. **NON sono SEMPLICI da imparare e VELOCI da applicare**, e non tutti sono disposti a impegnarsi oltre ad un certo limite.

Ma tu sei diverso. Qui il problema è tuo. Non fa lo stesso non poterlo risolvere, la casa va venduta. Per questo motivo sono sicura di tutto il tuo impegno, ne sono certa.

**[CORRI!]**

Non perdere altri minuti preziosi!

Tra le tue mani possiedi un enorme vantaggio rispetto ai tuoi vicini di case in vendita, ma non solo... sei più avanti anche delle stesse agenzie immobiliari che paghi profumatamente.

Tu HAI le regole fondamentali.

Per qualsiasi approfondimento scrivimi pure una mail a questo indirizzo [info@veritaimmobiliari.it](mailto:info@veritaimmobiliari.it), lasciami anche il tuo commento!

Grazie e a presto!

Alessandrin Giada

N.ro 3407296340

Mail: [info@immobilstory.it](mailto:info@immobilstory.it)

Facebook: Immobilstory / Facebook: Verità Immobiliari