

EvvivaCasa 



10 ERRORI

che i privati fanno quando

VENDONO CASA

Sommario

ERRORE 1 – MANCATA VERIFICA CONFORMITA' URBANISTICA O CATASTALE.....	3
ERRORE 2 – SOVRASTIMARE IL PREZZO DA CHIEDERE.....	4
ERRORE 3 – MANCATO ALLESTIMENTO ATTRAENTE DELL'IMMOBILE	5
ERRORE 4 – FOTOGRAFIE INADEGUATE SOTTO NUMEROSI ASPETTI	6
ERRORE 5 – TESTO ANNUNCIO INCONCLUDENTE.....	7
ERRORE 6 – FAR ENTRARE IN CASA DEI PERFETTI SCONOSCIUTI.....	8
ERRORE 7 – EVITARE TUTTE LE AGENZIE COME LA PESTE	9
ERRORE 8 – PERMETTERE A VARIE AGENZIE DI OPERARE SENZA INCARICO	10
ERRORE 9 – SCEGLIERE UNA AGENZIA CHE NON COLLABORA CON ALTRI	11
ERRORE 10 – NON AVERE UN ESPERTO DI NEGOZIAZIONE PER TE.....	12
LA SOLUZIONE PROFESSIONALE A TUTTI I TUOI ERRORI.....	13

ERRORE 1 – MANCATA VERIFICA CONFORMITA' URBANISTICA O CATASTALE



Dal 2012 le norme sulle compravendite immobiliari sono cambiate e sono state irrigidite.

Adesso il notaio (e prima ancora di lui il perito della banca se si acquista con mutuo) devono obbligatoriamente verificare che lo stato di fatto dell'immobile corrisponda esattamente:

- (1) al progetto depositato in Comune,
- (2) alla planimetria depositata in Catasto.

In caso di mancata corrispondenza, oltre alle sanzioni previste per legge, c'è la **mancata erogazione del mutuo** all'acquirente (quindi salta la vendita con quell'acquirente) o addirittura **l'impossibilità di stipulare il rogito notarile** (in quanto l'atto sarebbe nullo in partenza). In tali casi si parla di immobile "non commercializzabile", anche perché non esiste più la possibilità di chiedere un condono per le opere abusive.

Forse pensi che questi casi siano delle eccezioni, e invece sono la grande maggioranza! Infatti i costruttori prima del 2012 si prendevano delle libertà che oggi non sono più tollerabili, ma la **responsabilità di sanare le difformità ricade sull'attuale venditore e non sui precedenti**.

Inoltre molti proprietari (e forse anche tu) nel corso degli anni hanno eseguito lavori nelle case in cui abitavano, convinti che *"a casa mia faccio quello che voglio..."* mentre la regola è *"a casa tua fai quello che il Comune ti autorizza a fare..."* con adeguate pratiche DIA, SCIA e simili. Quindi al momento di immettere la casa sul mercato si rende necessario sanare velocemente tutta una serie di aspetti, incaricando il giusto professionista e quindi pagando onorari e a volte sanzioni.

Non rimandare all'ultimo momento queste attività, perché molti Comuni hanno Uffici Tecnici sotto-dimensionati per il lavoro da svolgere, per cui anche solo recuperare la documentazione per avviare la procedura può significare attendere uno o due mesi.

Pertanto il primo passo da compiere quando si vuole vendere un immobile è verificare se esiste la conformità urbanistica e catastale, in quanto essa determina la commerciabilità delle bene stesso. Se sono necessari degli adeguamenti bisogna cominciare subito l'accesso agli atti.

ERRORE 2 – SOVRASTIMARE IL PREZZO DA CHIEDERE



La domanda da mille punti è: **Quanto vale questa abitazione???** Venditore e acquirente hanno in mente due concetti diversi di valore, ecco perché spesso ci si affida a un terzo soggetto per la stima.

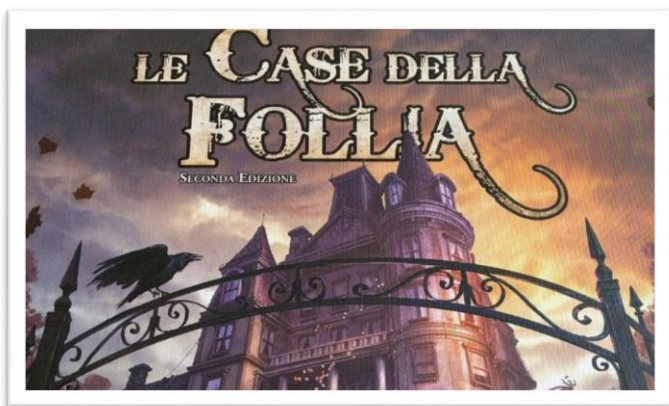
In estrema sintesi possiamo dire che il **valore di un bene è soggettivo**, quindi sarà sempre percepito in maniera diversa fra chi vende e chi acquista. In particolar modo questo vale per gli immobili, che sono beni unici e infungibili.

Come fa un venditore privato come te (che non ha studiato Estimo a scuola né tantomeno opera come Perito Valutatore iscritto a un albo) a determinare il prezzo da chiedere per il suo immobile? Di solito il privato spia il prezzo richiesto negli altri annunci già presenti nei portali di annunci, valutando “*a occhio e croce*” le diversità fra il suo immobile e quelli altrui. Poi, siccome il suo immobile ha delle caratteristiche a suo avviso superiori a tanti altri, aumenta arbitrariamente il prezzo “*perché a scendere si fa sempre in tempo*”...

Questo procedimento è **sbagliato** per tutta una serie di motivi:

- a) i prezzi richiesti negli annunci esprimono principalmente i desideri e le aspettative di altri venditori (“*asking price*”), e non un valore stimato con metodi professionali;
- b) i venditori privati non conoscono invece i reali prezzi di vendita del loro quartiere (“*selling price*”), cioè i veri prezzi con cui si firmano gli atti dal notaio al termine di una lunga e articolata negoziazione – gli agenti invece si perché assistono all’atto notarile;
- c) persino per quanto riguarda le agenzie, molti operatori non utilizzano un approccio accurato bensì un approccio superficiale che semplicemente permetta loro di assecondare il venditore e ottenere il permesso di pubblicare l’annuncio o gestire l’incarico;
- d) aggiungiamo le “fake news” che si trovano su Internet, le quali parlano in fase di conclusione degli affari di ribassi medi fantasmagorici del 10% o 15% (mentre il ribasso medio dove c’è un agente a difendere il valore di una stima ben eseguita è inferiore al 5-6%), per cui poi i venditori privati aggiungono arbitrariamente questo margine al prezzo così da garantirsi il valore che avevano in mente fin dall’inizio;
- e) infine, di nuovo in estrema sintesi, i venditori non conoscono le tattiche di marketing come ad esempio “il triangolo di eliminazione degli acquirenti” che invece impone di ridurre al minimo fin dall’inizio il margine di sovrastima.

Di conseguenza il passo successivo per avere successo nella vendita di un immobile è richiedere una stima accurata del valore di scambio attualizzato a un agente immobiliare professionista, possibilmente utilizzando i medesimi criteri che utilizzerà il perito inviato dalla banca mutuante.

ERRORE 3 – MANCATO ALLESTIMENTO ATTRAENTE DELL'IMMOBILE

Molti privati mettono in vendita l'immobile **dalla sera alla mattina senza nessun intervento**: con pareti macchiate da muffe e condense, con piastrelle scheggiate, maniglie che si sganciano, scatoloni accumulati in ogni angolo, decine di quadri e di fotografie personali attaccati alle pareti con i chiodi, stanze ingombrate da attrezzi ginnici e garage talmente pieni che non si vede la finestra in fondo.

In altre parole i privati non tengono conto che con le fotografie sugli annunci e poi le visite sul posto, la casa sale sul palcoscenico sotto le luci dei riflettori; e il suo aspetto gradevole e accogliente (o meno) determinerà l'immediato gradimento o il veloce rifiuto.

Sarebbe come cercare di vendere un'automobile (nuova o usata non cambia nulla) che fuori è impolverata e infangata, e dentro l'abitacolo è piena di polvere, coi sedili macchiati e con della sporcizia sui tappetini... Nessuno lo farebbe, e lo stesso vale per una abitazione! Come sono presentate invece le auto dentro a una concessionaria? Brillanti, spolverate, profumate, con tutti gli accessori in bella mostra e la porta socchiusa e invitante...

Una vendita immobiliare di successo passa sempre attraverso un processo di valorizzazione del prodotto! Esiste una specifica disciplina chiamata "**Home Staging**" e quindi dei professionisti specializzati (home stager) che possono darti degli ottimi suggerimenti per aumentare il valore del tuo immobile con poca spesa.

Considera che ogni intervento di questo genere (ridurre, ripulire, rinfrescare, riarredare, rivalutare, riparare) produce una leva finanziaria di almeno 1:5, o in altre parole ogni mille euro spesi in questo senso producono un miglioramento della percezione del valore di almeno cinquemila euro.

Perciò nelle settimane che precedono la messa in vendita, vanno necessariamente eseguiti una serie di piccoli (e modesti) interventi di manutenzione per rendere gradevole e attraente l'abitazione, sia dentro che fuori (laddove possibile).

ERRORE 4 – FOTOGRAFIE INADEGUATE SOTTO NUMEROSI ASPETTI



Negli annunci immobiliari le foto sono fondamentali per attirare i potenziali acquirenti. Viviamo in una società dove l'immagine di un prodotto è tutto!

Bisogna sempre pensare che i potenziali acquirenti vedranno il tuo annuncio in mezzo a centinaia di altri e col pollice continueranno a scorrere se non vengono colpiti da una foto ben fatta.

Purtroppo i venditori privati (e anche un certo numero di agenzie immobiliari mediocri) utilizzano foto inadeguate sotto numerosi aspetti:

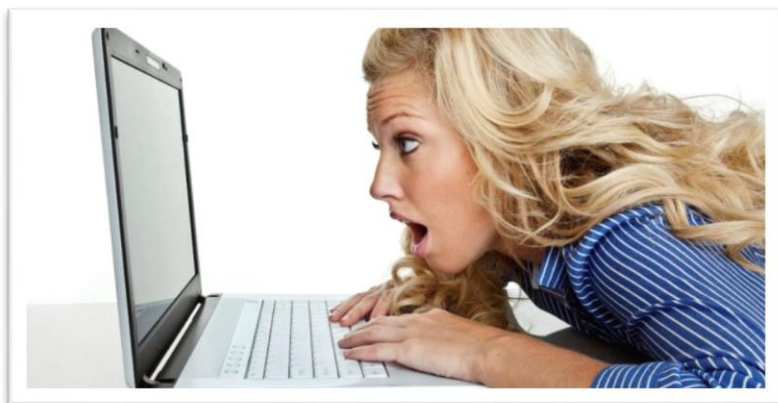
- numero insufficiente, ambienti ignorati
- illuminazione eccessiva o scarsa
- inquadratura non significativa
- scatto verticale anziché orizzontale
- contengono oggetti inutilmente presenti
- foto di bambini/minori appesi alle pareti
- ambienti non allestiti in modo appropriato

Le fotografie di un annuncio immobiliare devono attirare la clientela adatta ("in target") e filtrare o addirittura respingere la clientela non adatta. Questo risultato si ottiene solo determinando in anticipo a quale segmento di acquirenti ci si vuole rivolgere (single, coppie senza figli, famiglie numerose, famiglie con animali domestici, famiglie con genitori al seguito, investitori, ecc.).

Se le foto non sono adeguate (sotto tutti gli aspetti sopra indicati) il moderno acquirente che sceglie le case da visitare su internet semplicemente non telefonerà mai per approfondire la questione e visitarla.

Quindi la scelta migliore non è quella di scattare le foto col telefonino (e se conosci un agente immobiliare che lo fa impugnandolo in verticale scaccialo subito...) bensì contattare un fotografo professionale, possibilmente specializzato in foto di interni, che si prenderà il tempo (e il compenso) per allestire bene ogni stanza.

ERRORE 5 – TESTO ANNUNCIO INCONCLUDENTE



Forse l'ultima volta che hai scritto più di 10 righe andavi ancora a scuola...

Sta di fatto che dopo aver guardato le foto l'acquirente interessato leggerà la descrizione in cui dovrebbe trovare le informazioni più importanti che lo **spingano all'azione di telefonare**.

Invece di solito gli annunci, sia quelli scritti dai privati e sia quelli scritti dalle agenzie mediocri (che lavorano con 100 immobili quindi puntano sulla quantità e non sulla qualità) sono:

- ❖ troppo brevi e scarni
- ❖ troppo tecnici
- ❖ non emozionali
- ❖ non impostati in base a un target di destinazione
- ❖ con troppe informazioni utili solo nella mente del venditore.

Inoltre quando si riportano dati tecnici quali: misure di superfici, classe energetica, anno di costruzione e simili occorre fornire dati esatti e non basati sul *“mi pare di ricordare”* o sul *“sentito dire”*. Altrimenti ci si espone a contestazioni fin da quando l'acquirente mette piede nella casa per la prima visita. Con il concetto del *“prezzo al metro quadro”* che molti hanno in mente (erroneamente perché le case in Italia si vendono a corpo e non a misura) fa una bella differenza dichiarare che la superficie è di 185 mq oppure di 190 (Esempio: a 2000 euro/mq quei 5 mq farebbero 10.000 euro di differenza).

Devi sapere che esistono specifiche discipline di marketing per scrivere annunci che vendono, per tutto ciò che passa su internet (o sulle scatole dei prodotti) che vanno generalmente sotto il nome di **“copy”** (da non confondere con lo storytelling). Ci sono studi approfonditi su come scrivere annunci pubblicitari, ad esempio il metodo **AIDA** (Attenzione – Interesse – Desiderio – Azione).

Gli annunci immobiliari, visto che le case in vendita su internet sono milioni, devono essere scritti con dei criteri di marketing e pensando a un pubblico specifico a cui rivolgersi. Nella struttura devono ricalcare il metodo AIDA secondo i criteri del COPY o “scrittura per vendere”.

ERRORE 6 – FAR ENTRARE IN CASA DEI PERFETTI SCONOSCIUTI



Quando chiamano per il cartello appeso fuori o per l'annuncio su internet e chiedono di vedere la casa, il proprietario è strafelice e si precipita a fissare un appuntamento. Invece si dovrebbero **verificare alcune informazioni sul potenziale visitatore**, la sua motivazione, la sua eventuale tempistica e soprattutto la sua disponibilità finanziaria.

In realtà lo stesso vale per i sedicenti agenti immobiliari delle agenzie tradizionali, che spesso mandano al sopralluogo giovanotti poco esperti che non sono agenti professionalmente abilitati con tesserino di riconoscimento. Cosa sai delle loro reali competenze o dei risultati ottenuti da quella specifica agenzia?

Prima di tutto devi sapere che ogni vero agente immobiliare dispone di un tesserino con foto consegnato dalla Camera di Commercio dove è iscritto e dove mantiene attiva la sua iscrizione con tanto di assicurazione. **Se non ti mostra il tesserino, non è un vero agente immobiliare** bensì una figura di rimpiazzo o peggio ancora...

Analogamente per i potenziali visitatori delle case in vendita, il venditore privato non sa nemmeno quali domande giuste vanno poste al telefono per decidere se fissare la visita o declinare l'appuntamento. Acquista con mutuo? Con quale percentuale di intervento? Ha già ottenuto una pre-delibera reddituale? Ha incontrato un consulente mutuo? Deve prima vendere casa sua? Ha già un preliminare firmato e una data entro cui completare l'operazione? Quante abitazioni ha già visitato di persona e non solo sul web? Chi sceglierà la casa e/o pagherà il mutuo e dovrà quindi venire in visita per decidere?

Purtroppo molte agenzie mediocri lavorano in maniera superficiale con gli acquirenti; partono in quarta per portarli a vedere case che dovranno comprare stipulando mutuo ma senza verificare prima se sono finanziabili e per quali somme. In questo modo spesso perdono tempo in tre: l'acquirente che viene ma non potrà mai acquistare quell'immobile, l'agente che lo accompagna, il venditore che apre la casa.

Le agenzie immobiliari più strutturate, che offrono servizi diversificati a venditori e acquirenti, garantiscono agli acquirenti delle consulenze mutui gratuite in sede (e ora persino in videochiamata) per poter poi mostrare loro solo quelle case che possono effettivamente permettersi.

Ci vuole coraggio e scaltrezza per porre queste domande: meglio incaricare qualcuno che sappia quali domande porre e come ai potenziali acquirenti prima di portarli in visita sull'immobile, così non arriveranno sconosciuti ma solo acquirenti qualificati e pronti.

ERRORE 7 – EVITARE TUTTE LE AGENZIE COME LA PESTE



Molti privati preferirebbero evitare le agenzie immobiliari, perché vedono il loro operato solo dal punto di vista del costo e non del servizio erogato. Ma in Italia solo il 40% delle case viene venduto privatamente. Inoltre dato che raccogliere tutta la documentazione è complesso e a volte snervante, le trattative private comportano spesso lungaggini o peggio ancora deragliamenti.

Sappi comunque che nel momento in metterai un cartello fuori dall’abitazione o pubblicherai un annuncio su internet, **i primi 10 che ti chiameranno saranno agenti immobiliari** (o segretarie di agenzia, o pseudo funzionari, ecc.). Infatti gli operatori immobiliari sono alla costante ricerca di immobili da proporre sul mercato e sono anche abbastanza consapevoli dei reali valori di mercato (a meno che non siano proprio dei neofiti). Quindi quando un venditore privato scrive sull’annuncio “NO AGENZIE” in realtà lancia due tipi di messaggio:

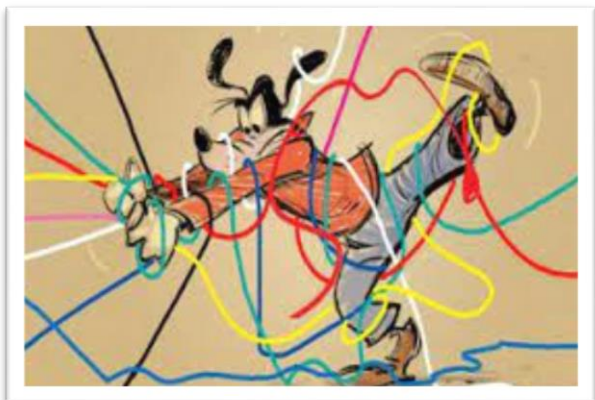
- 1) messaggio alle agenzie: *“non mi chiamate, sono già venuti 10 vostri colleghi e hanno detto tutti (o quasi tutti) **che io chiedo troppo**, quindi non voglio sentirmelo dire da altri ancora”* – questo messaggio cade inascoltato e gli agenti continueranno a chiamare;
- 2) messaggio ai potenziali acquirenti: *“sappiate che secondo gli agenti immobiliari, che dovrebbero conoscere il valore di scambio in questa zona, **io chiedo troppo** e quindi non voglio che interferiscano con la mia richiesta troppo elevata”* – inutile dire quale sarà il risultato!

Naturalmente dovrai resistere alla tentazione di scegliere l’agente immobiliare che ti propone il prezzo di partenza più alto. Questa è la banale tattica di chi vuole ingraziarsi il venditore e ottenere subito e senza sforzo un incarico, che poi molto probabilmente non riuscirà a vendere e quindi farà solo aumentare il malcontento verso la categoria delle agenzie.

Ricordati sempre che molte agenzie lavorano sulla quantità e non sulla qualità, per cui non devi scegliere l’agenzia di cui vedi i cartelli più spesso o dappertutto, ma quella che li fa sparire più velocemente!

In realtà è meglio accogliere diversi agenti immobiliari (purché siano veri agenti abilitati con tesserino della Camera di Commercio) e farsi spiegare da ogni agenzia come lavorano, con quale piano di marketing, e con quali criteri viene effettuata da loro la stima dell’immobile. Ricorda che tu fai un altro lavoro, mentre loro si occupano di case dalla mattina alla sera...

ERRORE 8 – PERMETTERE A VARIE AGENZIE DI OPERARE SENZA INCARICO



Quando varie agenzie lavorano in parallelo senza incarico, **tu venditore perdi il controllo di quanto accade**, di quello che scrivono negli annunci, addirittura del prezzo che propongono. Sono tutti in concorrenza fra loro, quindi **prevale il criterio della velocità sul criterio della qualità nel lavoro**.

Ti ritrovi visite programmate in continuazione, a volte la stessa famiglia portata da diversi agenti, ma nessuna vera valorizzazione e promozione

seria. E la cosa peggiore è che tu (col tuo cartello e il tuo annuncio diretto) sei il loro principale concorrente e in fondo il nemico da battere...

Quindi ecco cosa succederà e soprattutto cosa NON succederà:

- 1) scarsi e approssimativi controlli documentali (conformità urbanistica e catastale);
- 2) nessun allestimento preventivo degli ambienti;
- 3) niente reportage fotografico professionale a pagamento, solo foto col cellulare che ritraggono: stanze con persiane chiuse e serrande abbassate, bagni col water aperto e accappatoi in primo piano, molliche e bottiglie sul tavolo in cucina, lo stendino in mezzo al balcone, una persona in movimento in fondo al corridoio, il pigiama ancora appoggiato sul letto e la cyclette in mezzo alla stanza (forse ti farà ridere ma è così che vengono pubblicizzate ville da 300.000€);
- 4) annunci senza mappa: manca l'indicazione della via e spesso anche del quartiere;
- 5) naturalmente nessuna foto dell'esterno o del contesto in cui si trova la casa, in modo che non venga riconosciuta la posizione esatta;
- 6) annunci scarni che riportano solo poche righe di informazioni vaghe raccolte in fretta e furia;
- 7) ridotta visibilità su internet con utilizzo di pochi portali;
- 8) nessuna seria attività di promozione dell'immobile online e offline;
- 9) nessun volantinaggio nel quartiere;
- 10) nessuna organizzazione di Open House per portare acquirenti;
- 11) operando in velocità, prima portano l'acquirente in casa tua facendogli firmare un foglio visita, e solo dopo se interessato controllano la sua finanziabilità con mutuo (facendoti perdere tempo in appuntamenti che non portano a nessun risultato);
- 12) alla fine – se mai riusciranno a vendere – comunque dovrai pagare delle provvigioni a qualcuno che ha fatto ben poco per valorizzare il tuo immobile.

Quello che invece bisogna fare nel terzo millennio per vendere casa presto e bene, è scegliere l'agenzia migliore, una sola agenzia che ti rappresenti e che ti aiuti prima a valorizzare l'immobile e poi a proporlo dandogli la massima visibilità.

ERRORE 9 – SCEGLIERE UNA AGENZIA CHE NON COLLABORA CON ALTRI



“Collaborare” nel settore delle agenzie significa che l’agenzia titolare dell’incarico esclusivo informa decine di altre agenzie nella zona sulla possibilità di portare i loro acquirenti a visionare l’immobile. **In questo modo la vendita ha molte più probabilità di concludersi velocemente e più vicino al prezzo di partenza.** Naturalmente poi ogni parte nel contratto pagherà esclusivamente il suo agente.

In questo modo, se una agenzia in media potrebbe avere 3 potenziali acquirenti per casa tua, quando ne contatta altre 4 ci saranno in totale 15 famiglie da portare in visita (5 agenzie x 3 clienti= 15), e una di queste sicuramente acquisterà!

Quando invece l’agenzia non permette ad altri operatori di portare i loro qualificati acquirenti, la vendita va molto per le lunghe e spesso il prezzo deve essere abbassato più volte per arrivare al risultato sperato. Tali agenzie non fanno l’interesse del venditore, ma perseguono esclusivamente il proprio: vogliono ottenere una doppia provvigione e non sono disposti a dividerla con altri operatori che invece potrebbero avere subito un cliente pronto.

Purtroppo molti agenti ti racconteranno una bugia su questo argomento: ti diranno che la loro agenzia collabora con altri ma non è vero, oppure collaborano solo con 2-3 agenti in quella zona. La vera collaborazione invece per funzionare a dovere è trasversale con tutti gli operatori immobiliari, e deve essere cercata in maniera pro-attiva dal tuo agente incaricato (magari inviando delle email o dei messaggi broadcast a una lista di 30-50 agenzie della provincia).

Posso darti subito una lista delle agenzie e delle reti immobiliari che non collaborano con altri, anche se questo elenco non è esaustivo: HOMEPAL – TEMPOCASA – BROKEY. Se affidi l’incarico di vendita a uno di loro, stai pur certo che agli altri agenti immobiliari verrà impedito di portare clienti e questo impedirà o come minimo rallenterà la tua vendita.

Invece le agenzie più strutturate, non solo (nel tuo interesse) sono disposte a percepire una sola provvigione se l’acquirente viene portato da altri operatori, ma dispongono anche di apposite reti informatiche di condivisione (chiamate MLS) con cui permettono la ricerca da parte di altri centinaia o migliaia di agenti. Ad esempio scegliendo una agenzia affiliata alla FIAIP (Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali) il tuo immobile potrà essere condiviso con altri 15.000 agenti in tutta Italia.

Pertanto quando dai l’incarico esclusivo a una agenzia, chiedi se sono disposti a collaborare con altri operatori del settore e soprattutto come lo fanno e assicurati che sia vero. Fatti mostrare la lista a cui notificano ogni incarico. E chiedi se utilizzano reti MLS.

ERRORE 10 – NON AVERE UN ESPERTO DI NEGOZIAZIONE PER TE

Se fai tutto da solo, dovrai anche occuparti di una fase molto antipatica, quella della negoziazione. Certo potresti assumere una posizione molto rigida su tutti i fattori di una offerta, però non è detto che questo metodo funzioni. La negoziazione richiede invece di trovare un equilibrio fra le differenti esigenze delle parti, motivo per cui di solito ci si rivolge a una figura terza particolarmente capace.

La negoziazione non riguarda solamente il prezzo, ma anche la tempistica, le garanzie sull'operazione, il transito della caparra e degli eventuali versamenti aggiuntivi, il ricorso al deposito-prezzo e altro ancora. Sei sicuro di potercela fare da solo? Conosci tutti gli elementi da includere negli accordi?

Ecco perché gli agenti immobiliari frequentano nel tempo numerosi corsi sulla negoziazione, e inoltre si avvalgono di modulistica contrattuale adeguatamente predisposta per contenere le numerose clausole che la legge prevede, mentre molti privati beatamente le ignorano.

E smettiti di illuderti che il notaio saprà gestire tutto: intanto il notaio viene pagato dall'acquirente, quindi sarà portato a fare principalmente il suo interesse, e in seconda battuta l'interesse dello Stato di cui è funzionario pubblico per l'esazione delle imposte. Inoltre alcuni notai (dovendo abbassare gli onorari per via della libera concorrenza) non amano prodigarsi per risolvere i vari problemi tecnici e legali che le compravendite comportano, quindi tendono a rovesciare sulle parti ogni genere di adempimento.

Pertanto trova fin dall'inizio qualcuno che possa negoziare in tuo favore, difendendo i tuoi interessi e garantendo l'operazione con contratti ben stilati che prevedano ogni casistica, possibilmente su modulistica revisionata dalle Associazioni dei Consumatori.

EvvivaCasa









la migliore tecnologia umana per vendere o comprare casa



EVVIVACASA di Stefano Santilli & C. s.a.s. di Osimo Stazione (AN) è un vero e proprio Centro Servizi Immobiliari, la nuova frontiera delle agenzie immobiliari del Terzo Millennio.

E' stata concepita come un HUB cioè un "concentratore" di competenze, in modo che una persona vi possa trovare tutti i servizi necessari al mondo immobiliare, andando a coprire i 360° della sfera del valore.

Il suo Fondatore e Manager, Stefano Santilli, ha una esperienza decennale sviluppata nei principali network immobiliari internazionali e ha raccolto attorno a sé figure professionali molto competenti e di assoluta fiducia, che si aggiornano continuamente grazie a frequenti corsi di formazione:

-  Staff di agenti immobiliari con esperienza pluriennale
-  Studio tecnico con geometra in sede
-  Consulente Tecnico d'Ufficio (CTU) abilitato presso il Tribunale
-  Amministratore di condominio
-  Property Manager per locazioni turistiche sulla Riviera del Conero
-  Home Stager e fotografa professionale
-  Consulenza mutui e finanziamenti con rete nazionale
-  Consulenza sul debito e crisi da sovraindebitamento

Prenota subito una consulenza gratuita al numero 351.600.6584 così potrai finalmente vendere in tre mesi il tuo immobile e usare quel denaro per realizzare i tuoi successivi progetti o desideri!

Ecco come una struttura all'avanguardia quale EVVIVACASA può aiutarti a risolvere i 10 errori che molti commettono e che comportano ingenti perdite di tempo e/o di denaro:

- 1) Verifica iniziale della conformità urbanistica e catastale tramite lo studio tecnico in sede, con accesso agli atti in Comune, per avere il tempo di sanare eventuali difformità prima che arrivi il perito della banca o prima che la documentazione arrivi al notaio.
- 2) Accurata stima del valore di scambio attualizzato, ricorrendo a criteri professionali utilizzati anche dai periti bancari e attingendo da numerose fonti, così da avvicinarsi sempre più al "selling price" ovvero ai reali prezzi di vendita di quella tipologia nel quartiere.
- 3) Intervento del consulente di Home Staging con suggerimenti per attuare la strategia delle "6R": ridurre, ripulire, rinfrescare, riarredare, rivalutare, riparare, utilizzando se necessario persino arredi provvisori – così da far percepire ai visitatori un maggior valore abitativo.
- 4) fotografia professionale con macchina grandangolo in ambienti ben allestiti e illuminati, sistemando stanza per stanza e lasciando poi una guida da seguire per preparare la casa prima di ogni visita con potenziali acquirenti.
- 5) Annunci scritti utilizzando appropriate leve emozionali e nello stesso tempo riportando i dati tecnici di maggior interesse, mettendo a frutto numerosi corsi di marketing e soprattutto identificando fin dall'inizio il "target" o segmento di pubblico a cui rivolgersi.
- 6) adeguata qualifica degli acquirenti prima delle visite, che incontriamo in sede per approfondire i loro criteri di ricerca e di scelta, unendo molto spesso una consulenza mutuo preventiva basata sugli effettivi redditi così da determinare la somma spendibile.
- 7) Ti forniamo un piano di azione (e di marketing) scritto e dettagliato così tu potrai controllare se stiamo effettivamente svolgendo le attività promesse. Siamo forse gli unici nella provincia a consentire ai venditori un tale livello di controllo sul nostro operato.
- 8) L'incarico esclusivo permette di pubblicare annunci straordinariamente efficaci che includono: indirizzo e civico, foto ben realizzate anche della facciata esterna e del contesto, pubblicazione online sui migliori e più costosi portali specializzati, cartoline distribuite nel quartiere e molto altro ancora.
- 9) Le agenzie della zona vanno coordinate per ampliare la platea dei potenziali interessati, questo si può ottenere solo tramite un incarico di vendita esclusivo "in collaborazione" affidato a chi, come noi, da oltre un decennio promuove questo tipo di incarichi inclusivi.
- 10) La negoziazione comincia quando si prende un incarico di vendita, continua quando si prende l'incarico di ricerca dell'acquirente, e raggiunge il culmine nella raccolta della proposta di acquisto. Le nostre capacità di negoziazione portano alla vendita di un immobile ogni 37 ore (dato 2020) con modulistica revisionata dalle Associazioni dei Consumatori.

EvvivaCasa 

**Centro servizi immobiliari
Osimo, Via Giovanni Agnelli 4
tel. 351.600.6584
www.evvivacasa.info**