

7

**SEGRETI
PER VENDERE
CASA**

ComeSiVendeCasa.com

“i 7 segreti” che nessun agente immobiliare ti dirà mai per vendere casa a Milano in mezzo a 14.952 venditori come te!

Ti ringrazio per aver visitato il mio blog ComeSiVendeCasa, per aver scelto di scaricare il mio e-book, grazie. Ti faccio i complimenti per aver fatto il primo passo per capirci qualcosa in più di quello che sai di ComeSiVendeCasa.

Il mio obiettivo è darti 7 segreti o consigli fondamentali su come affrontare la vendita di una casa in tempi duri come questi per incassare il massimo possibile dalla vendita di casa tua senza nessuna esperienza.

Questo e-book non è un corso per agenti immobiliari, immobiliareisti o investitori immobiliari ovviamente sarebbe molto più lungo e pieno zeppo di termini tecnici. Volutamente l'ho scritto con parole di uso comune per spiegare l'argomento ad un bambino alieno in visita alla terra.

Intanto mi presento sono Marco Cassanelli mediatore immobiliare professionista, la mia prima compravendita risale al 1997, lavoro a Milano e **sono specializzato SOLO nella vendita di immobili residenziali a Milano** per intenderci: appartamenti, attici, case e ville.

Non mi occupo come tutti gli altri agenti immobiliari generalisti di tutto! Quindi: Non tratto la vendita attività commerciali

Non tratto la vendita di uffici, negozi, capannoni e industrie.

Non tratto gli affitti.

Come avrai notato mi definisco “mediatore immobiliare” o se hai letto la mia biografia “Venditore Immobiliare Professionista” e non agente immobiliare, ci tengo a questa distinzione perché non ho nulla da spartire con quella marmaglia ignorante e impreparata che fa solo guai e tira a campare.

L'introduzione era importante ma ora entriamo subito nel vivo del discorso, andiamo al dunque e prova a:

Immaginare come ti sentiresti se potessi trasformare la tua casa in oro o meglio in euro con il solo tocco della tua mano...una specie di Re Mida che in poco tempo trova una serie di persone pronte a comprare casa senza chiederti sconti e al prezzo che hai deciso tu...allora come ti senti?

E soprattutto, cosa ti permetterà di fare l'incasso derivato dalla vendita della tua casa? Come cambierà la tua vita e quella dei tuoi cari? Non hai delle emozioni positive legate alle risposte a queste domande? Insomma stai pensando di costruire un bel futuro per la tua famiglia e l'unica cosa che ti divide tra te e il tuo futuro felice è la vendita della tua casa. Giusto?

Eccoti i 7 segreti di come si vende casa e che nessun agente immobiliare ti rivelerà mai. Primo perché non li conosce tutti neanche lui e secondo perché ha paura di perdere quell'unica vendita all'anno che fa!

A cosa servono questi consigli? Ti servono per vendere bene e subito la tua casa alle migliori condizioni di mercato.

Questo e-book non contiene una formula magica che funziona da sola, se lo metti nel cassetto la tua scrivania sarà più brava di te a vendere case. Tu devi metterci l'ingrediente mancante...è uno solo, devi passare all'azione, in pratica devi darti da fare mettendoli tutti in pratica senza eccezioni.

1 - L'analisi comparativa di mercato.

Prima di mettere in vendita la tua casa devi sapere a quale prezzo sono state vendute negli ultimi 3 mesi (non l'anno scorso o due anni fa, siamo lontani anni luce dai valori degli anni passati) le case simili alla tua nella tua zona e nelle zone limitrofe e devi basarti su valori reali e non sul sentito dire: "Ho sentito dal vicino o dalla custode che il sig. Rossi ha venduto a 450.000 €".

Devi basarti su dati certi che puoi trovare attraverso delle visure ipotecarie e/o atti di compravendita, se non lo fai rischi di perdere una barca di soldi: se metti la casa in vendita ad un prezzo troppo alto non si vende! E in un mercato in discesa come quello attuale significa che se vendi oggi porti a casa più soldi rispetto a vendere tra sei mesi o tra un anno...Ovviamente se la sottovaluti perdi lo stesso una marea di soldi.

"Ma io ho visto le quotazioni immobiliari dell'Agenzia delle Entrate". Bravo e quelle sono statistiche che hanno due bei difetti che ti fanno perdere tempo e soldi, il primo e che fotografano una situazione statica lontana nel tempo anche di nove mesi (un'era nella società dell'informazione automatica) e il secondo che come tutte le statistiche sono mezze verità: "Tutti mangiamo un pollo" poi c'è chi ne mangia due e chi zero. Capito?

Una volta intuito il prezzo di vendita "reale" devi vedere quali altre case sono in vendita su internet, sui giornali e sui cartelli che trovi nella tua zona in questo momento...te la faccio breve: guarda su internet e studia la tua concorrenza ovvero le case che per caratteristiche principali (camere da letto, bagni e metri quadri) e ubicazione sono i tuoi diretti concorrenti, non guardare solo la tua via! Chi cerca casa non si fissa su una zona ma su più zone.

Poi ti faccio notare che le case che sono in vendita da più di tre mesi sono case invendute ciò significa che se metti in vendita la tua casa ad un prezzo simile al loro anche la tua non si venderà.

Questa è una fase delicata dove devi capire il valore di reale di casa tua per venderla e non per farla ammuffire sul mercato per mesi o anni, ricordati che se non hai “fretta di vendere” questo non influisce sul valore di mercato...mi spiego meglio, non è perché non sei con l’acqua alla gola casa tua vale di più...credi veramente che al mondo importi delle tue condizioni economiche positive? Il compratore vuole pagare il prezzo giusto per una casa e anche se gli sei simpatico e sei ricco sfondato non te li darà mai 100.000 € in più ma neanche tra 10 anni.

2 - Preparare la tua casa per la vendita

Come? Esempio se devi vendere la tua auto, moto o scooter per invogliare un compratore cosa fai? Vai dal carrozziere e sistemi quei graffietti che sono lì da sempre, poi una bella lavata e non sembra neanche adoperata...giusto?

Allora se lo fai per un veicolo che vale molto meno di un immobile perché non lo fai per la tua casa? Esempio: un muro scrostato, una mattonella rotta, una crepa, una macchia sul plafone, la tappezzeria rotta o il muro sporco, sistema tutto e se non trovi difetti chiama un amico e chiedigli se lui nota qualcosa che non va e sistema tutto prima di far visitare la casa.

Il compratore non deve trovare nessun difetto perché si attaccherà a quelle imperfezioni per farti abbassare il prezzo o ancora peggio lo faranno scappare da casa tua perché si insospettirà per quelle magagne e crederà che la tua casa abbia problemi di infiltrazioni o di stabilità, di conseguenza ti chiederà una marea di documentazione che tu non hai e anche se gliela fornisci comprerà la casa di un altro che si presenta meglio.

3 - Verifica e prepara i documenti della tua casa.

Raccogli tutti i documenti sulla tua casa l’atto di acquisto, la piantina catastale, la visura ipotecaria, la visura catastale ventennale, la nota di trascrizione, il contratto di mutuo e il verbale di assemblea con il consuntivo, la certificazione A.C.E o A.P.E., la certificazione degli impianti, la documentazione urbanistica e l’agibilità/abitabilità.

Ora verifica che la piantina catastale corrisponda allo stato di fatto della casa perchè se non corrisponde non si può vendere la casa (il rogito non vale), se non hai l'A.C.E. o A.P.E. o se è scaduta la casa non si può neanche pubblicizzare quindi non si può neanche vendere e il notaio non fa l'atto di vendita, e lo stesso vale per la regolarità urbanistica della casa, tu o il precedente proprietario avete fatto dei lavori? Hai la documentazione a posto?

Adesso mi dirai "sì ma poi il notaio mette a posto tutto". Prova a fare un passo indietro se un compratore deve scegliere tra due case che gli piacciono entrambe allo stesso prezzo nella stessa zona ma una non ha la documentazione e l'altra casa invece SÌ...tu quale sceglieresti?

Non pensi che la stragrande maggioranza sceglierebbe quella corredata da tutta la documentazione in regola?

4 - Il marketing

Immagina di essere un cercatore d'oro che con il suo setaccio separa i detriti dalle pepite questo è come devi interpretare la ricerca del cliente giusto che acquisti casa tua, ovviamente dovrai avere una marea di fango e sassi da setacciare per trovare le pepite, giusto? Quindi devi trovare tanti potenziali acquirenti per la tua casa e scremare quelli che comprano da quelli che non comprano.

Inizia a fare delle belle foto, la casa deve essere in perfetto ordine, piena di luce solare, foto che facciano capire bene come sono fatte le stanze, lascia le luci accese anche di giorno e cura i dettagli...Per esempio? Abbassa la tavoletta del water, toglì i piatti sporchi dalla cucina, metti via tutto quello che è fuori posto.

Se hai un programma sul pc che ti permette di fare il regista "fai da te" fai un video eliminando i rumori di fondo e arricchendolo con una base musicale (Evita musica per metallari) e con dei sottotitoli che descrivono gli ambienti...questo è un bell'impegno ma ti dà molti punti in più se lo fai.

Attenzione ai risultati! Ricevere due o tre telefonate a settimana non è un risultato sufficiente per trovare il compratore giusto per casa tua, sono niente... Per capirci su dieci contatti: a cinque la tua casa non va bene perché è troppo piccola/grande o non hanno capito come è fatta, tre sono curiosi e due possono essere interessati ma non hanno i soldi.

Come trovo più compratori? Il metodo usato dal 100% dei venditori privati che vendono casa e dal 99,9% delle agenzie immobiliari è il metodo così detto passivo.

Marketing Passivo (Aspetto che mi contattano) Metti il tuo annuncio su internet su vari portali immobiliari a pagamento e gratuiti e ti accorgerai che in pochi giorni perderà di visibilità. Ricorda che i principali clienti dei portali immobiliari sono le agenzie che appariranno sempre prima di te perché hanno budget più alti del tuo.

Questo significa che dovrai aggiornare periodicamente, almeno una volta a settimana, per un periodo di 2 o 3 mesi il tuo annuncio di vendita e migliorarlo grazie all'esperienza che ti farai

Prepara ed esponi un bel cartello su casa tua sicuramente genererà dei contatti non selezionati perché sul cartello non puoi farci stare tutto: prezzo, mq, foto, planimetria, classe energetica, descrizione, finiture, numero di telefono etc. quindi ci saranno persone che ti chiameranno ma non cercano la casa che tu vendi. Inizia a far girare la voce tra amici, conoscenti e vicini di casa...il passaparola è un'arma efficace provalo vedrai che darà degli ottimi risultati.

Metti degli annunci sui giornali con la rubrica immobiliare è un po' costoso ma ti fa raggiungere quelle persone che non usano la tecnologia.

Stampa dei volantini da distribuire nelle cassette della posta delle case vicine alla tua è un mezzo che fa arrivare la notizia alle persone che potenzialmente sono più interessate alla tua casa ovvero quelli che abitano nelle vicinanze.

Poi ci sono tante altre azioni molto più efficaci che un venditore privato non può fare e che **solo 0,1% delle agenzie immobiliari fa con eccellenti risultati**... queste azioni si definiscono marketing attivo. Di seguito te le spiego...

Marketing Attivo (Contatto direttamente compratori) è contattare il portafoglio dei clienti che sono subito pronti ad acquistare casa, chiamare gli investitori interessati agli immobili, chiamare tutte le persone in banca dati, avvisare personalmente o telefonicamente le persone che vivono in zona, il segreto è parlare con 25/50/100 persone ogni giorno per chiedergli se sono interessati a casa vostra o se conoscono qualcuno che potrebbe esserlo.

Condividere le informazioni sull' M.L.S. Che cos' è? E' una piattaforma di collaborazione aperta a soli professionisti immobiliari che crea competizione tra i compratori incrociando le richieste di acquisto con le case in vendita.

Oltre a questo c'è molto altro che non ti spiego perché ci vorrebbe troppo tempo ma visto che la concorrenza per vendere casa è pazzesca: ogni quattro case in vendita se ne vende una sola...Per capirci a Milano si vendono 15.000 case ogni anno ma ce ne sono in vendita 60.000. In qualunque paese ti trovi devi fare delle azioni di marketing che ti differenziano dagli altri venditori di case.

5 – Seleziona il visitatore

Bene ora che hai delle persone che ti telefonano cosa devi fare per evitare di perdere tempo con curiosi, avvoltoi, ladri e squattrinati? Devi pre-qualificare i contatti facendo le domande giuste durante la loro telefonata .

Le domande principali sono: *Entro quando deve comprare casa?* Se vogliono comprare tra un anno e tu devi vendere entro tre mesi che cosa viene a fare a casa tua...*Quanto può investire?*

Lo so che questa è una domanda scomoda ma tu prima di andare a vedere una macchina hai una idea di quanto può costare, vero?

Di quante camere da letto e bagni ha bisogno? Domanda difficile da fare ma indispensabile: *Come pensa di pagare la casa?* Devi sapere che se deve fare un mutuo deve avere già una pre-delibera della banca (il 95% delle persone non ce l'ha)...ma tu quando vai a fare la spesa i soldi te li porti dietro o quando arrivi in cassa e ti fanno il conto vai a casa a prenderli o vedi se ce li hai?

Se non fai questa domanda avrai la casa piena di gente che ti dice: “complimenti per la casa è proprio bella le farò sapere”. E poi mai nessuno si fa più vivo e non avrai nessuna proposta e/o trattativa.

Deve vendere una casa prima di comprare? Sì? L'ha già messa in vendita? Quando farà il preliminare o il rogito di casa sua? Domande anche queste fondamentali, le case si comprano con i soldi...se non sa quando li incassa che viene a fare a casa tua?

Solo dopo che hai fatto tutte le domande necessarie dai una descrizione sintetica della tua casa e ricordati di dire sempre la verità! E' inutile dire che casa tua è al quinto piano e nascondere che non ha l'ascensore o che ci sono delle spese condominiali alte! E' un grave errore!

Attenzione poi ai ladri...vengono a fare un sopralluogo i complici e poi studiano le abitudini dei proprietari e ti fanno una seconda visita quando non ci sei, cose simili sono già accadute sia in provincia che nelle grandi città a venditori privati.

6 - Gestire l'appuntamento con il compratore

Mettiti bene in testa questa cosa, nessuno riesce a convincere un compratore a spendere 50.000 o 150.000 euro in più del valore di mercato di una casa e gli “amatori” si sono suicidati tutti dopo aver visto case con prezzi fuori mercato del 30%... Non ce ne sono più in giro di fessi! **9**

Prepara la casa alla visita, in perfetto ordine, apri tutte le finestre, accendi tutte le luci, profuma la casa con un'essenza delicata o meglio se sei capace di preparare una torta fanne una prima delle visite l'odore di una torta fa sentire tutti a casa.

Se sbagli a pianificare e poi a fare la visita fai solo scappare in 30 secondi netti il potenziale compratore.

E' inutile che gli riempi la testa con trenta minuti di discorso su quanto e ben abitato il condominio o il quartiere: "Sa al piano di sopra c'è una cantante lirica" e invece il compratore cerca una casa tranquilla oppure gli dici: "Qui di fronte abita un dirigente di Equitalia" e al compratore gli stanno antipatici i quelli di Equitalia.

Parola d'ordine: Sorridi e stai zitto. Fai visitare la casa in tranquillità, senza descrivere gli ambienti non è cieco.

Se ha delle domande rispondigli con un'altra domanda e poi dagli la risposta...Come? Il compratore: "Ma la cucina rimane?" Tu: "Perché a lei interessa la cucina?" Il compratore: "No, non mi piace". Tu : "Non si preoccupi la portiamo via". Hai capito ora? Quello che piace a te non piace a tutti.

7 – La trattativa e la chiusura della vendita

Fino ad ora abbiamo scherzato ecco il punto chiave di una compravendita immobiliare, l' 83% del lavoro arriva a questo punto.

Per chiudere la vendita senza regalare niente a nessuno e per non perdere soldi ti devi affidare ad un professionista. Le figure sono solo due: un mediatore immobiliare o un notaio. Punto.

Amici geometri, architetti, costruttori, amministratori di condominio, ingegneri, commercialisti o avvocati NON SONO le figure giuste per una compravendita!

Se so costruire una casa non è vero che so come fare un compromesso...gli avvocati tirano tutta l'acqua al mulino del proprio cliente e questo spaventa e fa insospettire i compratori. Magari fanno un preliminare o due all'anno!

Un mediatore o un notaio fanno compromessi tutte le settimane, e per legge sono equidistanti tra le parti quindi faranno una trattativa giusta, ricorda che gli affari si fanno in due se l'affare lo fa una sola parte si chiama truffa! E poi solo queste due figure hanno una polizza professionale che copre i danni.

Hanno della contrattualistica a prova di fuoco! Conoscono tutti gli adempimenti di legge e se non li rispettano pagano di tasca propria. Allora se dovessi farti operare sceglieresti un chirurgo generico che opera qualche volta all'anno o uno specialista che opera tutti i giorni come un agente immobiliare o un notaio?

Ricordati che se la tua casa è in vendita da oltre tre mesi c'è qualcosa che non va e devi intervenire subito. Se il tuo agente non ti dice niente chiedigli dei resoconti del lavoro svolto, i commenti dei visitatori tutti i professionisti hanno questi dati se non ce li ha hai scelto un brocco sperando che sia un vincente!

Ora per qualunque richiesta di contattarmi senza problemi, sarò lieto di darti (gratis) delle risposte alle tue domande compatibilmente con i miei impegni.

Nei prossimi giorni riceverai delle altre mie email con altri strumenti utilissimi per scoprire ComeSiVendeCasa.com ...leggi tutto attentamente mi raccomando non saltare parti degli e-book o dei video che ti invio potresti perdere un passaggio chiave!

Se vuoi che ce ne occupiamo noi della vendita di casa tua grazie al protocollo esclusivo "Vendita Perfetta" chiama senza impegno il **Numero Verde Gratuito 800 134 954**

Candida la tua casa per vedere se è applicabile “Vendita Perfetta” il protocollo che permette di vendere casa a Milano al di sopra dei prezzi di mercato ma muoviti chiama senza impegno il **Numero Verde Gratuito 800 134 954**.

Perché devi chiamare subito anche se sono le 23.59? Primo perché dopo le 20.00 c'è la segreteria telefonica attiva ma soprattutto perché possiamo seguire solo 5 case per volta per dedicare tutto il tempo che si merita la tua casa in vendita e quindi se aspetti è probabile che qualcuno abbiamo preso l'ultimo posto disponibile!

Chiama ora **Numero Verde Gratuito 800 134 954** La chiamata è gratuita e senza impegno e per premiarti del tempo che ci hai dedicato abbiamo preparato 3 bonus per te che riceverai anche se dopo l'appuntamento decideremo di NON collaborare alla vendita di casa tua:

1° BONUS

Analisi comparativa di mercato fatta da noi basata sui prezzi di vendita delle case nella tua via o zona recuperati dai rogiti fatti negli ultimi giorni.

2° BONUS

Calcolo della superficie commerciale della tua casa per scoprire realmente quanti mq sono e quanto si possono valorizzare i plus di casa tua.

3° BONUS

Visura catastale storica del tuo immobile

Chiama ora **Numero Verde Gratuito 800 134 954** per fissare un appuntamento senza impegno...e mi ripeto i bonus saranno tuoi e senza impegno anche se decidiamo di non lavorare insieme! Chiama subito il **Numero Verde Gratuito 800 134 954**