

# CAMBIARE CASA

Aprile 2021  
Copia omaggio

Il mensile di informazione sul mercato immobiliare  
di Livorno per comprare e vendere casa senza sbagliare



**In questo numero - a cura di Roberto Spalti**

**4 cose su cui concentrarti se vuoi vendere casa velocemente, anche se nessuno sembra volerla**

**Trovare la propria casa ideale è come vincere una vera e propria caccia al tesoro. Scopri come la storia di un coniglio può aiutarti a vincere.**

**I consigli dell'esperto e tanto altro all'interno**

# TROVARE LA PROPRIA CASA IDEALE E' UNA VERA E PROPRIA CACCIA AL TESORO. SCOPRI COME VINCERE

Nei paesi di cultura anglosassone esiste, durante il periodo pasquale, un gioco particolare: **la caccia alle uova di Pasqua.**

E' una specie di caccia al tesoro in cui si mette in palio un grande uovo di cioccolato, è un gioco divertente da fare a Pasqua a cui può partecipare tutta la famiglia e terrà i bambini di casa occupati per almeno un'ora e mezza.

Per realizzarla si possono colorare uova vere e chiedere a ogni gruppo di trovare solo quelle di un determinato colore, oppure dare a ogni uovo un punteggio diverso e fare a gara a chi totalizza più punti.

La storia che viene raccontata ai bambini è che un coniglietto di Pasqua, furbo e dispettoso, ha nascosto in casa e in giardino tantissime uova colorate.

Ma perché ho deciso di raccontarti questa storia, anche se apparentemente non c'entra nulla con l'acquisto della tua casa?

**Perché, se ci pensi bene, la ricerca della tua casa ideale somiglia molto ad una caccia al tesoro.**

La tua prossima casa è nascosta in un enorme "giardino" rappresentato dal quartiere dove ti piacerebbe vivere.

Potrebbe essere facile da trovare, proprio come alcune uova che il coniglio pasquale ha lasciato volutamente in bella vista.

Oppure nascosta accuratamente, talmente bene che non riesci neanche a vederla.

Addirittura potresti essere tratto in inganno da qualcosa che sembra essere ciò che stai cercando, per poi scoprire che hai soltanto perso tempo.

Come nel gioco della caccia al tesoro ci sono i concorrenti che cercano di "rubarti" l'uovo più bello, trovandolo prima di te, per poterselo portare a casa.

Solo che in questo caso, se le esigenze sono simili, il loro obiettivo è trovare prima di te la TUA CASA IDEALE!

**Il problema è che ne esiste soltanto una e se un tuo concorrente la trova prima di te dovrai aspettare mesi per trovarne un'altra...**

... sempre che tu sia abbastanza fortunato da riuscirci senza impazzire!



## Ti piacerebbe avere un vantaggio sleale nei confronti di tutti i tuoi concorrenti?

Pensa a come sarebbe bello avere dalla tua parte il coniglio pasquale che ti mette in mano la mappa con tutte le uova, compreso il punto dove si trova il rarissimo uovo d'oro.

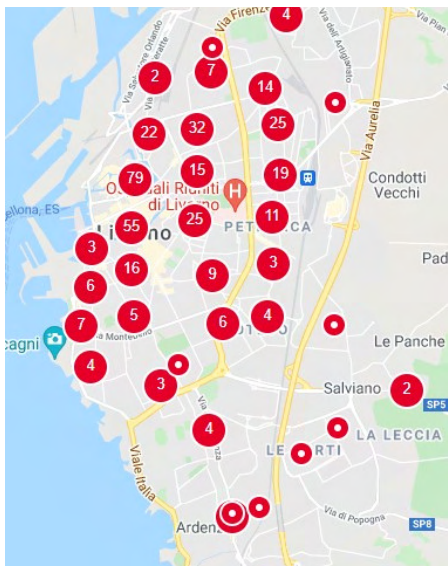
Addirittura avere l'esatta posizione anche di quelle uova che quel maledetto, in vena di scherzi particolarmente cattivi, ha sotterrato rendendole invisibili.

I tuoi concorrenti sarebbero praticamente tagliati fuori dalla competizione e tu saresti praticamente sicuro di vincere e portarti a via il premio più ambito.

Riuscire a trovare la casa dei tuoi sogni.

Adesso ti spiego come si svolge la caccia al tesoro che ti porterà a trovare l'abitazione perfetta per te.

Se fai una ricerca su Livorno, nella fascia di prezzo da € 100.000 a € 150.000, vengono fuori 701 annunci di case in vendita.



A questi devi aggiungere:

▶▶ gli annunci che non vengono pubblicati sui portali perché le agenzie che li hanno in vendita non hanno l'abbonamento, quegli immobili li potresti trovare solamente cercando su ogni sito di ogni singola agenzia

▶▶ gli annunci dei privati che non vogliono vendere tramite le agenzie

▶▶ tutti quegli appartamenti che sono in vendita con altri professionisti che non hanno neanche un sito internet

▶▶ gli appartamenti, completamente invisibili, i cui proprietari stanno solamente pensando di vendere ma non hanno ancora compiuto nessuna azione per metterli sul mercato.

**Direi, in maniera ottimistica, che la ricerca di una sola casa prevede la scrematura di almeno 800, hai capito bene, ottocento annunci immobiliari.**

Quanto tempo impiegherai per fare una selezione fra tutta questa montagna di informazioni?

Ho notato che le persone che cercano una casa da comprare attraversano 3 fasi principali a livello psicologico:



## Entusiasmo:

Come per ogni cosa che desideri muovere i primi passi per far avverare il tuo sogno genera una gioia e una voglia di fare che ti permetterebbe di scalare l'Everest a mani nude.

Se sei fortunato e trovi una casa che ti piace durante questa fase della ricerca avrai vissuto un'esperienza meravigliosa e te ne ricorderai per sempre.

Dura circa un mese, ogni cosa che non va nella maniera che desideri viene superata di slancio e te la metti alle spalle.

## Frustrazione:

Passate le prime due o tre settimane a:

girare come una trottola fra le agenzie immobiliari

trascorrere decine di ore a guardare i siti di annunci,

fissare appuntamenti a rotazione, con un'organizzazione degna di un team di formula uno in modo da far coincidere tutto, e riuscire ad andare a vedere più case possibile.

Se non trovi casa, ti fermi un attimo e ti accorgi che:

▶▶ Alcune agenzie non ti chiamano più dopo la prima visita

▶▶ Altre agenzie ti portano a vedere case non adatte a te, sperando di farti cambiare idea o che una di queste ti piaccia e tu decida di acquistarla.

Cominci a pensare che comprare casa non sia così facile e riduci il tuo impegno nella ricerca.

## Rassegnazione:

Dopo l'entusiasmo iniziale e la frustrazione subentra la rassegnazione

E' la sensazione che le persone cominciano a provare quando, dopo oltre un mese di ricerche, non riescono a trovare la casa dei propri sogni.

La sera a cena, seduti uno di fronte all'altro...

Hai visto qualcosa di interessante?

No...

Scuotendo la testa: "Non riusciremo mai a cambiare casa, quello che cerchiamo non esiste."

In questa fase corri due pericoli:

- Mollare ad un passo dal traguardo, il giorno dopo potrebbe venire messa in vendita la casa perfetta per te.

Ma, essendoti arreso, non la vedrai mai.

E non è nemmeno il rischio maggiore.

## Questo sentimento è più pericoloso.

- Se hai urgenza di uscire dall'abitazione in cui vivi adesso, potresti accontentarti di una casa che non ti piace, o che sai che costa troppo, semplicemente perché è "la meno peggio che hai trovato" .



E' la situazione peggiore in cui puoi incappare.

## In quella casa ci dovrai trascorrere i prossimi anni della tua vita.

Dal 2014 ho messo a punto un metodo di ricerca della casa ideale.

L'ho chiamato A.R.C.O. e si compone di 4 fasi:

- Analisi
- Ricerca
- Controlli
- Obiettivo

Grazie a questo metodo Patrizia ha trovato casa al primo appuntamento., dopo aver perso parecchio tempo, parole sue, con altre agenzie.

Nome PATRIZIA Cognome CARRARA

Quale problema avevi prima di conoscermi? STAVO CERCANDO UN IMMOBILE DA ACQUISTARE

Cosa ti aspettavi che facesse per te un agente immobiliare? QUELLO CHE HA FATTO

Cosa hai notato di diverso, nel mio metodo di lavoro, rispetto alle altre agenzie? MI HA PRESENTATO UN IMMOBILE CON LE CARATTERISTICHE CHE CERCAI SU ALTRI MI FACEVANO PERDERE TEMPO

Il mio metodo di lavoro ha soddisfatto le tue aspettative? SI

Quante case hai dovuto vedere, con me, prima di trovare quella giusta? LA PRIMA CHE È UNICA CHE HO VISTO L'HO ACQUISTATO

C'è qualcosa che avrei potuto fare meglio? ASSILLARE IL GEOMETRA

Perché consiglieresti ad altri di rivolgersi a me? CERCA DI PRESENTARE IMMOBILI CON LE CARATTERISTICHE RICHIESTE E NON FA PERDERE TEMPO

In particolare a chi consiglieresti di rivolgersi a me? ✓

**Un professionista immobiliare ti eviterà tutti questi problemi perché è in grado di scovare fra tutte le case in vendita, se esiste, la tua casa ideale.**

Torniamo alla nostra storia del coniglio pasquale.

Devi sapere un'altra cosa: in confronto alla ricerca della casa, la caccia al tesoro delle uova che lui ha nascosto è una cosa divertente.

Perché dico questo?

Perché nessun essere umano o essere leggendario che sia si sognerebbe di nascondere in giro uova fasulle o, peggio, marce.

Nel mercato immobiliare trovi anche questo tipo di case.

Mi spiego meglio.

Fra quegli 800 annunci di cui ti parlavo ne troverai alcuni che ti piacciono e che quindi prenderai in considerazione, salvo poi renderti conto che:

►► Le fotografie erano fatte con un obiettivo che faceva sembrare le stanze enormi; stanze che, invece, sono piccole come le casette dei Puffi

►► L'affaccio panoramico è dalla finestra del bagno... No, non esagero, è successo davvero ad un mio cliente

►► La casa, descritta come luminosissima, vede il sole dalle 12.00 alle 12.30 perché è esposta esattamente a nord.

►► La zona indicata nella pubblicità è puramente indicativa e non sai dov'è la casa fino a che non vai a vederla.

## **Nemmeno fosse una delle case utilizzate per la protezione dei testimoni, sei un agente immobiliare o un agente segreto?**

E tante altre cose che non puoi nemmeno immaginare.

O meglio, che conosci benissimo se stai cercando casa da un po' di tempo.

Ecco a cosa serve avere un Professionista che lavora per te.

A fare in modo che tu non debba sorbirti questa presa in giro dato che sarà lui a fare tutto il lavoro sporco, cioè la scrematura degli annunci.

## **Uno dei pilastri su cui si basa il sistema A.R.C.O. è la fase di analisi: una vera e propria consulenza che facciamo alle persone che si rivolgono a noi per comprare casa.**

Un colloquio di quasi un'ora che ci consente di capire esattamente il tipo di abitazione che ti serve, per poi andarla a cercare.

Quante case deve vedere una persona per trovare quella di cui innamorarsi?

Come è successo a Patrizia, a Giuliano, e a molte altre persone, una o due.

Nome Giuliano Cognome Fiori

Quale problema avevi prima di conoscermi? \_\_\_\_\_

Cosa ti aspettavi che facesse per te un agente immobiliare? quello di farlo  
è quello di un agente

Cosa hai notato di diverso, nel mio metodo di lavoro, rispetto alle altre agenzie? consulente e lavorare al proprietario

Il mio metodo di lavoro ha soddisfatto le tue aspettative? Sì molto

Quante case hai dovuto vedere, con me, prima di trovare quella giusta? Due

C'è qualcosa che avrei potuto fare meglio? Sì per una consulenza

Perché consiglieresti ad altri di rivolgersi a me? per la sua capacità

## **Avere un consulente che lavora nel tuo interesse ti porta anche un altro vantaggio: non avrai brutte sorprese quando ormai hai versato la caparra.**

Alcuni proprietari, in assoluta buona fede, spesso sono ottimisti riguardo alcuni aspetti da controllare prima di mettere la casa in vendita.

Purtroppo anche alcuni agenti immobiliari, che dovrebbero essere i professionisti pagati per non farti avere problemi, sono superficiali quando prendono un incarico di vendita di una casa.

Questo a volte porta ad incomprensioni che, guarda caso, emergono sempre dopo la firma della proposta di acquisto e il versamento della caparra.

Perché succede sempre dopo aver versato la caparra?

Perché a quel punto per l'acquirente è molto difficile tirarsi indietro.

Hai trovato la casa che ti piace

Il prezzo è quello che puoi permetterti

Ormai hai firmato un contratto e per riavere i tuoi soldi dovresti fare causa al venditore, rimanendo invischiato nella rete della lentezza giudiziaria italiana per diversi anni.

Insomma, se non hai un'estrema urgenza ingoi il rospo e aspetti.

A quel punto sei "costretto" ad aspettare qualche mese per risolvere il problema, ma devi ingoiare il rospo perché ormai sei senza via d'uscita.

A questo punto credo di sapere qual è la domanda che ti passa in testa:

Perché un'agenzia immobiliare non fa fare tutti i controlli prima di mettere una casa in vendita?

Fra poco ti spiegherò il vero motivo ma prima voglio dirti una cosa.

Fare i controlli prima di mettere una casa in vendita è quasi impossibile.

Per effettuare una verifica urbanistica accurata servono almeno due mesi e non sempre è possibile aspettare tutto questo tempo.

Se lo stato di fatto della casa e i documenti in possesso del proprietario non mi fanno pensare a problemi particolari anche io metto la metto in vendita.

La differenza fra me e gli altri è questa:

**Io non faccio passare la caparra fino a che tutte le verifiche sono state effettuate.**

Nella proposta di acquisto mi assumo, in forma scritta, l'obbligo di far effettuare a mia cura tutte le verifiche.

Penserai che questo sia lo standard minimo per ogni agenzia ma non è così e ti spiego il perché.

**Una volta che la proposta è stata firmata dal venditore e dall'acquirente diventa un contratto preliminare e l'agenzia ha il diritto di chiederti il pagamento della provvigione.**

A quel punto, anche nel caso in cui le cose vadano male e la compravendita salti, lui ha la certezza di poter chiedere i soldi ad entrambi e lasciare che gli avvocati facciano il proprio lavoro.

Per questo motivo non puoi pensare che "il notaio garantirà che sia tutto a posto", quando arrivi davanti a lui è troppo tardi.

Anche se compri da privato.

Avere un professionista che lavora per te è una sicurezza.

Faccio in modo che i controlli, gli stessi che farà il notaio, vengano eseguiti prima di pagare un solo centesimo al proprietario.

Se ci sono problemi non risolvibili o che richiedono mesi per esserlo, e non sei disposto ad aspettare, tu puoi uscire dal contratto senza rimetterci tempo, denaro e serenità.



Quello dei controlli preventivi è un aspetto fondamentale del lavoro di un agente immobiliare, spesso troppo trascurato a causa del metodo di lavoro generalista di molte agenzie e dal fatto che tendono ad acquisire più case possibile, rendendo impossibile lavorare con qualità.

Immagina se un'agenzia dovesse fare tutti i controlli per ognuna delle centinaia di case che ha in vendita.

Sarebbe impossibile.

Per questo motivo ho deciso di seguire solamente 5 clienti alla volta, per poter dedicare alle persone che si rivolgono a me tutto il tempo e le risorse necessarie a dare un servizio che ti porti a comprare casa in tutta sicurezza.

**Avvenne ad Aprile**

**25 Aprile**

**Festa della Liberazione; Milano e Torino liberate dall'occupazione nazifascista**

**20 Aprile 1964**

**Ferrero produce il primo vasetto di Nutella**

**10 Aprile 1991**

**Disastro del Moby Prince**

## **I 4 PUNTI CHIAVE SU CUI CONCENTARTI PER VENDERE CASA - ANCHE SE NESSUNO SEMBRA VOLERLA COMPRARE -**

Se la tua casa è in vendita da qualche mese e non sei ancora riuscito a liberartene, non ti scoraggiare.

La ragione per cui non è stata venduta potrebbe non aver nulla a che fare con la casa in sé o il mercato.

In realtà, la tua abitazione potrebbe anche essere una delle proprietà più desiderabili in assoluto.

Ma questo NON basta.

Se non hai ottenuto risultati, prima di rimetterla sul mercato fai un passo indietro e da' un'occhiata alla tua situazione generale leggendo questo articolo.

Da dove devi cominciare?

Inizia con una promessa a te stesso.

La promessa di fare tutto ciò che è necessario per vendere la tua casa.

Con il giusto sistema, la vendita dei tuoi sogni è ancora a portata di mano.

Innanzitutto fatti questa domanda:



Perché non è stata venduta?

Sii sincero con te stesso, sto per darti una brutta notizia.

Se ripensi alla tua vecchia strategia di vendita, scoprirai che molto probabilmente era carente in almeno uno - se non di più - di questi quattro punti essenziali:

1. Lavoro di squadra
2. Prezzo
3. Condizioni della casa
4. Marketing

Ora ho una bella notizia: Ti aiuterò a scoprire come evitare di commettere di nuovo gli stessi errori, o di commetterne anche di peggiori.

Lo farò analizzando uno a uno i 4 punti essenziali per vendere con successo la tua casa.

### **Lavoro di squadra**

La tua casa è un investimento economico sostanzioso.

MOLTO sostanzioso.

A prescindere dalle sue caratteristiche e dalla posizione.

Ecco perché il rapporto che hai con il tuo agente immobiliare dovrebbe essere quello di una piena collaborazione.

Dovresti riuscire a fare un vero e proprio lavoro di squadra.



Siete dalla stessa parte, in fondo.

I tuoi bisogni e i tuoi desideri DEVONO essere ascoltati, e tu HAI IL DIRITTO di ricevere dei consigli dettagliati sull'andamento della tua vendita.

In realtà le squadre in gioco sono due.

**L'altra, più numerosa e preparata, è quella che il tuo agente immobiliare deve formare con i propri colleghi, sia interni che esterni alla sua agenzia.**

Mi spiego meglio.

Perché possa essere definito "il tuo agente" è necessario che prima di tutto faccia i tuoi interessi e, soltanto dopo, pensi alla sua provvigione.

Questo significa che deve essere disponibile a collaborare con qualsiasi collega abbia un potenziale acquirente interessato a casa tua.

Se lavora nel tuo interesse, non deve limitarsi a "tenere" la tua abitazione nella sua agenzia e fare pubblicità.

Deve, dovrebbe per essere più sinceri dato che lo fanno in pochissimi, condividere la possibilità di venderla con tutte le agenzie

che conosce.

Questo ti darà la possibilità di aumentare di 78 volte (questo è il numero di agenzie a Livorno con cui collaboro), le possibilità di venderla.

Dopo ogni visita, sia che l'abbia fatta con un cliente proveniente dalla sua attività che con uno di un'altra agenzia, ha agente ha la responsabilità di raccogliere i pareri delle persone e riferirteli.

Soltanto in questo modo avrai un quadro chiaro su come i potenziali acquirenti valutano la tua abitazione e studiare una strategia per venderla al meglio.

L'ultima volta che hai avuto la casa in vendita, tutto ciò è accaduto?

## Prezzo



Il prezzo a cui è stata messa in vendita la casa lavora PER te o CONTRO di te?

**Il “giusto” prezzo dipende dal mercato, dalla concorrenza e dalle condizioni della tua casa.**

Un prezzo troppo alto è pericoloso tanto quanto un prezzo troppo basso.

Se la tua casa non regge al confronto con altre case simili, NON sarai preso seriamente.

Nel caso tu ti stia chiedendo come trovarlo... chiedi al tuo agente un'analisi di mercato aggiornata, che ti permetta di stabilire il giusto prezzo di vendita, che contenga:

►► Una lista delle case paragonabili alla tua che siano attualmente in vendita - o che siano state vendute di recente - con i relativi prezzi

►► Il tempo che è stato necessario per venderle, di modo da calcolare i tempi medi di vendita nel mercato attuale

►► Una lista delle case rimaste invendute, così da capire quali sono stati i motivi che non le hanno fatte vendere

N.B. Forse avrai notato che non ho menzionato il prezzo originario di acquisto né gli eventuali lavori di ristrutturazione.

Quelli NON interessano al mercato.

Quindi NON devono interessare nemmeno te in fase di vendita.

Il valore di mercato è determinato da quanto un compratore è disposto a pagare rispetto alla richiesta di chi sta vendendo.

Se a suo tempo l'hai pagata più di quanto

vale attualmente NON puoi rivalerti sul potenziale compratore sparando un prezzo che sia superiore all'effettivo valore di mercato.

Riguardo al prezzo voglio anche darti un suggerimento fondamentale che ti eviterà di perdere migliaia di Euro se ti accorgi di aver messo in vendita casa tua ad un prezzo troppo alto e decidi di abbassarlo.

E' un errore che vedo commettere anche a tantissimi agenti immobiliari.

### **I ribassi di prezzo non vanno mai pubblicizzati!**

Strillare ai quattro venti che hai abbassato il prezzo non è una buona idea.

Stai comunicando ai tuoi potenziali acquirenti che non riesci a vendere casa.

Oppure che hai fretta di concludere

Il fatto che molti agenti immobiliari pensano che sia "figo" pubblicizzare un calo di prezzo è un grosso problema.

Spesso vedo anche 2 o 3 ribassi in pochi mesi per la stessa casa.

E vendite che si trasformano in un bagno di sangue....

Gli acquirenti con più pelo sullo stomaco sono come squali, quando sentono l'odore del sangue si avventano sulla preda in difficoltà.

Lo so, non è una bella metafora, ma è la dura realtà. C'è poco da fare.

Qual è la strategia giusta da adottare se hai capito che il prezzo iniziale era troppo alto e vuoi proporla ad una cifra inferiore?

- Togli la casa dalla pubblicità per almeno una settimana, meglio 10 giorni.

- Scatta nuove fotografie, cambia le angolazioni da cui sono state prese.

- Rimettila in vendita al nuovo prezzo, senza strillare con il megafono che lo hai abbassato.

Il Risultato?

Sembrerà un annuncio nuovo e non uno di una casa invenduta da mesi, il cui proprietario è alla disperazione.

Rimarrai stupito dai risultati.

### **Condizioni di manutenzione della casa**

La tua è una "casa dei sogni" solo per te o anche per le persone che la visitano per la prima volta?

Quando qualcuno entra, rimane affascinato?

Hai mai letto nei loro occhi l'espressione tipica di chi pensa "Wow! Adoro questa casa"?

Ricorda che la decisione di comprare una casa è basata su un'emozione, non sulla logica.

Pensa un attimo a quando hai venduto la

tua vecchia auto.

Sicuramente l'avrai fatta lavare dentro e fuori per presentarla al meglio e spuntare un prezzo migliore dal concessionario.



Perché per vendere la tua casa, che in proporzione vale almeno 10 volte tanto, non utilizzi la stessa attenzione?

**E' assolutamente necessario che una casa in vendita sia già nelle condizioni di poter accogliere DA SUBITO gli eventuali nuovi proprietari.**

Devono trovarla in condizioni perfette, poter immaginare la loro vita fra quelle mura sin dalla loro prima visita.

Ma questo non succederà mai se prima non:

▶▶ Sistemi le crepe dei muri e imbianchi le pareti togliendo, magari, quell'arancione che a tua moglie piaceva tanto

▶▶ La pulisci alla perfezione prima di ogni visita

▶▶ La rendi impeccabile e profumata in ogni stanza

▶▶ Apri le finestre per far entrare la luce del sole

▶▶ Elimini ogni elemento di disordine

▶▶ Elimini ogni cosa che gli ricordi che quella è casa tua, devi togliere: le fotografie dei figli o dei nipotini, gli oggetti personali, ogni cosa tua...

▶▶ Ti concentri sull'aspetto che ha la casa vista dalla strada

▶▶ Se hai un cane o un gatto, o qualsiasi altro animale da compagnia, è meglio se non è in casa quando vengono gli acquirenti.

Sono un amante degli animali e ho sempre avuto un cane a farmi compagnia, non tutti lo sono e la sua presenza potrebbe non farti vendere la casa, sei sicuro di voler rischiare?

Un altro consiglio.

Se stai vendendo una casa indipendente o una villetta a schiera la prima cosa che devi fare è tenere il giardino nello stesso modo in cui vengono tenuti i prati davanti a casa della regina Elisabetta.

Quello è il primo biglietto da visita.

prendi in considerazione di far riverniciare l'esterno della tua casa.

Quella sarà la seconda cosa che vedranno ancora prima di entrare.

Il prezzo che ti offriranno, e il fatto che

formulino un'offerta oppure no, dipenderà molto da come viene presentata la casa.

Un acquirente non vuole comprare una casa che non si presenta nelle migliori condizioni perché dopo che sarà diventata sua vorrà invitare gli amici e fare bella figura.

Quindi mette in conto di dover fare lavori di sistemazione di tutti quei difetti che vede.

Si immagina quanto gli costerà il lavoro e, nel 90% dei casi, tende a pensare ad una cifra più alta di quella realmente necessaria.

Non si sentirà comunque sicuro quindi vorrà fare un sopralluogo con un amico che "se ne intende", e abbasserà il prezzo offerto.

Morale della favola...

**Se la tua casa non si presenta bene, non la venderai facilmente.**

Quindi non puoi dimenticare nessun passaggio.

Devi fare attenzione a ogni dettaglio.

Tutto deve essere perfetto.

Non puoi permetterti nemmeno una svista.

Se hai paura che qualcosa ti possa sfuggire nel preparare la tua casa a ricevere i potenziali compratori, forse faresti meglio a chiedere al tuo agente di darci un'occhiata prima di riceverli.

Ti garantisco che un semplice dettaglio fuori posto potrebbe tradursi in una vendita mancata.

## **Marketing**

Fare marketing è indispensabile per attirare persone interessate a comprare casa tua.

**La pubblicità sui portali, sui giornalini e sul sito dell'agenzia non è Marketing**

Quella è pubblicità, che è una parte del marketing.

Qual è la differenza?

Il marketing serve ad attrarre persone di un certo tipo, potenzialmente interessate a comprare casa tua.

La pubblicità mette in vetrina casa tua in modo che sia vista da più persone possibile, sperando che una di loro la compri.

E' chiara la differenza?

Il marketing parte da un'analisi strategica che si basa su alcuni fondamenti:

Chi sono i potenziali acquirenti di casa tua.

Come raggiungerli

Con quale messaggio attirare la loro attenzione.

**Tutto questo serve ad evitare che la tua abitazione sparisca in mezzo alle altre decine simili, pubblicizzate sui siti, e creare campagne che pubblicizzino soltanto la tua.**

Hai presente gli annunci in cui la casa



viene pubblicizzata in questo modo?



Se tu volessi acquistarla quale compreresti?

Probabilmente quella da 65 mq, è più grande.

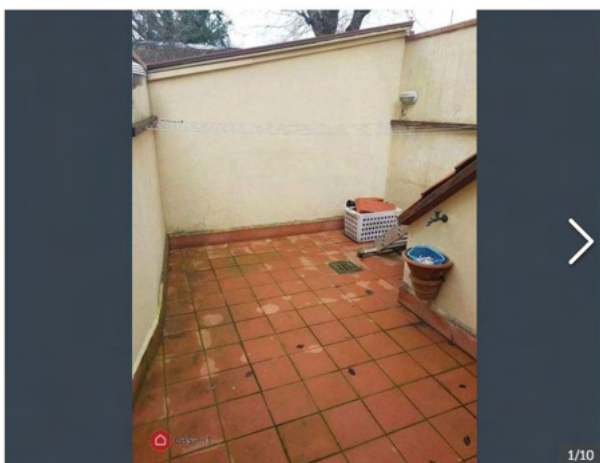
Come avrai capito sto scherzando, è la stessa casa pubblicizzata 3 volte sullo stesso sito di annunci.

Ora guarda queste due descrizioni.

Livorno - Carducci

Appartamento in vendita - 3 vani - 65 mq - Livorno

Zona Carducci, appartamento al piano terra, con ingresso indipendente, luminoso. Composto da ingresso in soggiorno cucina, camera singola, camera matrimoniale con accesso diretto al piccolo spazio esterno, bagno, riscaldamento autonomo, nessuna spesa condominiali. € 130.000



Vendesi piccolo terra tetto con ingresso indipendente parzialmente ammobiliato e disponibile velocemente, composto da: ingresso, soggiorno con lato cottura, cucina abitabile, studio(possibilità 2^camera singola), bagno, giardino piastrellato di 20 mq c/a. € 130.000,00

Cosa vuol dire: Zona Carducci?

Viale Carducci è lungo più di un kilometro, la casa è in Piazza del Cisternone o alla Stazione?

Leggi le descrizioni...

Sono interessanti?

Ti fanno venire voglia di andare a vedere la casa?

Vogliamo parlare delle fotografie?

Sei sicuro di volere che casa tua sia pubblicizzata in questo modo?

**Mettiti nei panni di un potenziale acquirente: cosa penserà riguardo alla casa e al prezzo da offrire dato che viene presentata in questo modo?**

In tutto questo manca anche un'altra cosa: per chi è ideale questa casa?

Una persona anziana ha esigenze diverse da una giovane coppia o da un single, queste differenze sono da valorizzare.

Purtroppo sono pochissime le agenzie che hanno voglia di fare un'analisi accurata per poi pianificare attività di marketing specifiche per vendere casa tua.

**Hai idea di quante opportunità stai perdendo?**

Contattami per capire come rimediare.

# L'ESPERTO RISPONDE

Questo spazio è dedicato alle risposte alle domande fatte dai lettori

**Siamo proprietari di un immobile che stiamo vendendo, ci saranno a breve dei lavori condominiali di manutenzione straordinaria di cui non si sa ancora il costo finale e l' inizio dei lavori.**

**Abbiamo ricevuto una proposta di acquisto, l'agente immobiliare sostiene che questa spesa sia a carico nostro, è effettivamente così?**

**Risposta:**

Questo è uno dei temi più controversi e generatore di discussione quando si vende un appartamento in un condominio e vengono deliberati dei lavori.

Il problema è ancora più grave quando la delibera avviene quando il venditore ha già ricevuto una proposta di acquisto o ha firmato il preliminare di compravendita.

In questa situazione il venditore ritiene di non essere lui a dover sostenere la spesa, in quanto non sarà lui a beneficiarne, mentre l'acquirente imputa la spesa di spettanza del venditore dato che era ancora il proprietario al momento della decisione.

La giurisprudenza non è chiara e ci sono decisioni contrastanti.

Ci sono sentenze e riferimenti normativi che affermano la responsabilità del venditore per il pagamento delle spese dei cosiddetti "lavori straordinari" in quanto proprietario del bene al momento della delibera dei lavori, senza che rilevi alcuna importanza il momento dell'esecuzione degli stessi o la data della successiva

assemblea per la riparazione delle spese tra i condòmini.

Altre sentenze, fra cui la 398/20 del Tribunale di Potenza, in cui il giudice ritiene non sia rilevante la data di delibera dei lavori, ma il momento in cui viene approvata la delibera di assegnazione dei lavori e vengono ripartite le spese occorrenti, prendendo come soggetto vincolato al pagamento il proprietario che andrà a beneficiare e godere dei lavori.

**Consiglio: Chiedere sempre se sono stati deliberati, o è in programma di farlo a breve, lavori straordinari.**

Poi: Stabilire contrattualmente, sin dal momento della sottoscrizione del contratto preliminare di compravendita o, in assenza di questo, della proposta di acquisto, a chi spetterà il pagamento delle spese per lavori condominiali già deliberati o che verranno deliberati prima dell'atto definitivo, anche se non ancora eseguiti o in corso di esecuzione al momento della vendita.

Per avere la certezza sarebbe meglio chiedere, sin dall'inizio delle trattative, di poter visionare i verbali di assemblea almeno dell'ultimo anno, in modo da poter conoscere aspetti che potrebbero essere importanti per fare le giuste valutazioni e, all'occorrenza, chiedere di poter parlare con l'amministratore di condominio per avere chiarimenti.

**Trasparenza e chiarezza sono fondamentali per non avere problemi.**



**Geom. Roberto Spalti** **tel 3286876090**  
**Consulente immobiliare** **mail rspalti@remax.it**

**www.immobiliariespalti.it**



**Alessia Tubino** **tel 3883451170**  
**Assistente immobiliare** **mail atubino@remax.it**

**Per una consulenza gratuita basata sul metodo A.R.C.O., sviluppato da me in oltre 18 anni di lavoro, in cui analizzeremo insieme la tua situazione e capirai se per te è il momento giusto per cambiare casa, chiamami al 3286876090 o manda una mail a [rspalti@remax.it](mailto:rspalti@remax.it)**

Stai pensando di cambiare casa? per fare in modo che tu affronti questo percorso in maniera serena ho studiato un metodo di lavoro che prevede **6 [GARANZIE](#)**

- **Aggiornamento costante** del mio lavoro ogni 7 o 15 giorni, come preferisci.

**GARANZIA:** diritto di recesso dall'incarico se non mantengo la promessa

- **Analisi economica realistica:** non ti prometterò mai mari e monti per prendere l'incarico, per poi logorarti con continue richieste di ribasso del prezzo di vendita.

**GARANZIA:** Ogni 10.000 € di sconto che, eventualmente, farai all'acquirente io toglierò 300 € di provvigione, fino ad un massimo di 1000 €.

- **Piano Marketing:** metterò per iscritto tutte le attività di marketing specifiche per promuovere il tuo immobile, scriverò anche quando verranno messe in atto.

**GARANZIA:** se non rispetto il piano marketing ti verserò 100 €

- **Collaborazione:** La tua casa sarà condivisa con tutti gli agenti immobiliari della rete RE/MAX e con tutte le agenzie immobiliari che chiederanno la collaborazione, nessuna esclusa.

**GARANZIA:** se un'agenzia immobiliare ti contatterà dicendo che abbiamo rifiutato di collaborare, e riuscirà a dimostrartelo, ti darò 500 € di tasca mia e potrai recedere dall'incarico.

**Incarico di ricerca:** acquistare casa con me significa fare due cose: una **consulenza** per capire le tue esigenze e **consentirmi di lavorare per 30 giorni.**

**GARANZIA:** **possibilità di recedere dal nostro accordo in qualsiasi momento**, nel caso in cui tu non ti ritenga soddisfatto, **senza penali o obbligazioni**, l'unica condizione è che tu non abbia già firmato la proposta di acquisto.

**Casa perfetta:** Il mio obiettivo è quello di trovare la casa perfetta per te e le persone che ami, dove trascorrere tanti anni insieme e costruire ricordi indimenticabili.

**GARANZIA:** **se entro 12 mesi** dall'acquisto ti rendi conto che la casa che hai comprato non va bene per te e **decidi di rivenderla lavorerò GRATIS per te.**