

10 consigli per vendere casa con successo

Curiosità

Inviato da : Flora Rossi

Pubblicato il : 23/12/2023 8:00:00



Il mercato immobiliare è in attesa di vedere come si muoverà l'economia, l'occupazione e il credito, per questo i venditori devono conoscere le migliori strategie per attirare gli acquirenti disposti a comprare. Il giornale inglese the guardian offre dieci consigli per ampliare le possibilità di vendita. *Come riconoscere un acquirente potenziale da un semplice curioso.*

1. scegli attentamente un agente immobiliare

se vendi casa attraverso un'agenzia immobiliare, scegli con cura. chiedi ad amici o vicini che conoscano qualche agente immobiliare professionale, che conosca bene il mercato e con voglia di vendere. in più annuncia la casa in portali immobiliari, quante più opzioni usi, più probabilità avrai di vendere

2. calcola la commissione dell'agente



devi informarti sulle co

mmissioni degli agenti immobiliari e includerla nel budget, devi cercare di risparmiare al massimo, considerando che i prezzi delle case sono in discesa

3. dai il prezzo giusto alla casa

10 consigli per vendere casa con successo

<http://www.dimensionenotizia.com/modules/news/article.php?storyid=1640>

È una tentazione ottenere il massimo ma devi essere realista. nel mercato attuale il prezzo è più importante che mai. controlla i prezzi di case simili in zone vicine per farti un'idea. secondo gli esperti, se fissi un prezzo troppo alto nessuno ti preserterà attenzione, un prezzo basso attirerà potenziali acquirenti

4. organizzati

crea un archivio con tutti i documenti relativi alla casa, come le bollette del gas e della luce e i tagliandi delle tasse. così sarai pronto quando qualcuno te le chiederà

5. elimina il disordine

mantieni la casa in ordine, nel caso di visite improvvise. l'ordine è un fattore fondamentale quando ci sono molte case in vendita e pochi acquirenti

6. fai dei lavori

non è necessario fare una ristrutturazione generale, ma aggiusta ciò che è rotto. se le pareti delle stanze hanno dei colori brillanti, dai una mano di vernice di un colore neutro. i clienti cercano sempre di immaginarsi la propria casa e i segni particolari della tua personalità non si devono vedere

7. non spendere troppi soldi nei lavori

non cercare di indovinare cosa può piacere all'acquirente, lascia gli spazi neutri e puliti

10 consigli per vendere casa con successo

<http://www.dimensionenotizia.com/modules/news/article.php?storyid=1640>

8. allontana i bambini o eventuali animali domestici durante le visite

la cosa piú difficile Á vendere una casa in piena attivit  familiare. l'acquirente ha bisogno di tempo, vedere bene gli spazi, ripercorrere le stanze, aprire le finestre

9. mantieni contatti continui con l'agente immobiliare

un agente immobiliare professionale ti deve mantenere informato di ogni visita e deve essere onesto sui pregi e difetti della casa e sulle possibilit  reali di vendita. se Á un iper ottimista forse Á il caso di cambiare agente

10. se dopo molto tempo ancora non hai venduto, provaci ancora

se la casa Á da troppo tempo in vendita, il problema Á il prezzo. dovrai abbassarlo. prenditi una pausa e cerca un altro agente immobiliare che dia un valore giusto alla casa e ti aiuti a fare dei piccoli cambiamenti per renderla piú attraente. fai delle foto nuove, metti di nuovo gli annunci e soprattutto, abbassa il prezzo.

Come riconoscere un acquirente potenziale da un semplice curioso.

"La casa ci piace, la chiameremo". la frase si ripete molte volte nelle case in vendita e a volte il venditore, sia un privato che un agente, si fanno illusioni. ignacio castillo, presidente della associazione di esperti immobiliari, d  alcuni consigli per capire se le persone che vedono la nostra casa sono davvero interessati o Á solamente l'ennesima visita a vuoto

10 consigli per vendere casa con successo

<http://www.dimensionenotizia.com/modules/news/article.php?storyid=1640>

1. nel caso di una coppia, vengono entrambi a vedere la casa?

2. È l'acquirente davvero motivato a comprare? (giudicare ogni membro della coppia separatamente)

3. l'acquirente è realista rispetto alle aspettative di prezzo?

4. l'acquirente è aperto e coopera?

5. l'acquirente combacia con la fascia di prezzo della casa?

6. l'agente o il privato, hanno instaurato un rapporto positivo con l'acquirente?

7. l'acquirente è andato in banca per sapere quali possibilità ha?

8. l'acquirente ha risposto a domande sulla sua situazione economica senza reticenza?

10 consigli per vendere casa con successo

<http://www.dimensionenotizia.com/modules/news/article.php?storyid=1640>

9. se l'acquirente deve prima vendere la propria casa per poter comprare, A' realista rispetto al prezzo?

10. dedicherA' un tempo sufficiente e sarA' capace di vendere la propria casa?