

Se non riesci a vendere casa stai facendo questi errori

Come promesso ecco una piccola guida che ti permette di riconoscere gli errori che commettono quasi tutti quando devono vendere casa.



Grazie a questi consigli potrai:

- evitare di lasciare il tuo immobile troppo a lungo sul mercato,
- scongiurare la conseguente svalutazione e l'insorgere di emozioni negative come frustrazione, stress e nervosismo.

Primo errore: sbagliare il prezzo



La determinazione del giusto prezzo è il fattore principale che influisce sul successo o il fallimento di un'operazione immobiliare: se si sbaglia quello, sarà quasi impossibile recuperare il gap.

Il discorso è valido sia quando la stima è troppo alta, sia nel caso contrario, quando è al ribasso perché:

- un prezzo troppo alto scoraggia il mercato
- uno troppo basso attira acquirenti con bassi margini di spesa e inclini a diminuire ulteriormente l'offerta

Esistono due tipi di venditori: chi ha una casa molto bella ed è sicuro di venderla e chi ha una casa poco appetibile, ma per il calcolo delle probabilità sa che riuscirà a venderla. La nostra esperienza ci ha portato a notare che, pur partendo da una situazione completamente diversa, entrambi stanno commettendo gli stessi errori: avere una **visione del mercato troppo soggettiva, sbagliare la valutazione dell'immobile**, non attrarre il giusto acquirente.

Per spiegare questi meccanismi più nel dettaglio possiamo dire che:

1. il primo venditore, convinto che la sua casa debba essere venduta al prezzo più alto possibile perché molto bella, sceglierà un importo che il mercato non sarà in grado di riconoscere. Questo avviene principalmente per ignoranza delle dinamiche della stima professionale e per orgoglio (considera il suo immobile unico, perciò il prezzo deve essere alto).
2. Il secondo venditore, non conoscendo i meccanismi psicologici che interessano l'acquisto di un immobile, tenderà a fissare un prezzo basso pur di venderlo. Questo però non garantisce che riuscirà a farlo in tempi brevi, perché un prezzo sotto la soglia minima di accettazione può essere visto come un segnale di scarsa affidabilità della casa.

Facciamo un salto in avanti e ipotizziamo che dopo aver messo in vendita la casa entrambi i venditori ricevano alcune proposte di acquisto: non tutte sono in linea con le aspettative. Il primo venditore le scarterà subito aspettando quella buona che però non arriverà mai, perché il prezzo fissato non corrisponde alle possibilità del mercato.

Il secondo invece, partendo già da una cifra molto bassa, non sarà disposto a scendere ancora e aspetterà una proposta in linea con la sua richiesta.

Risultato? Perdita di tempo, denaro e tanta frustrazione.

Ecco perché la vendita della tua casa non andrebbe gestita né privatamente né con agenzie immobiliari che lavorano per entrambe le parti: **non è possibile negoziare allo stesso tempo le migliori condizioni sia per chi vende che per chi acquista.**

La vendita di un immobile richiede molte competenze tra cui:

- conoscenza delle leve psicologiche che influenzano l'acquisto di una casa
- competenze tecniche e burocratiche per evitare intoppi
- competenze professionali per attirare rapidamente l'attenzione

Oltre alle competenze, per avere successo, ci vuole sicurezza e un metodo che non lascia spazio all'improvvisazione del consulente: per questo motivo, con **Soldhouse - il metodo n.1 per vendere casa**, il **prezzo viene stabilito sulla base degli atti d'acquisto** di immobili simili stipulati nella stessa zona, in un arco temporale congruo alla giusta valutazione.

Questo permette di comprendere da quale valutazione di base partire per determinare il prezzo di vendita che il mercato può effettivamente prendere in considerazione, a cui poi si aggiungerà la **valutazione professionale del Listing Agent**.

Il prezzo stimato tramite

Soldhouse - il metodo n.1 per vendere casa attira molti acquirenti, la maggior parte di essi in target, in virtù dell'onestà della stima: il giusto prezzo infatti stimola le persone a visitare l'immobile perché ne riconoscono il corretto valore e non si sentono prese in giro.

Risultato?

Trattative veloci e vendite al miglior prezzo possibile.



Secondo errore: non attrarre il giusto acquirente



Dopo aver messo in vendita un immobile (anche con una classica agenzia) inizia, come diciamo spesso, il valzer degli appuntamenti o “**il turismo immobiliare**”. Rispondere al telefono, fissare un incontro con le persone interessate, accoglierle e mostrare la casa... rischia di diventare un vero e proprio lavoro e una fonte di stress per chi ha già altri impegni professionali e familiari.

Ogni visita poi, soprattutto quelle ripetute più volte con gli stessi acquirenti e non andate a buon fine, possono essere una grossa delusione per i proprietari di casa: a volte quella di vendere è una decisione complessa e sofferta, magari presa a malincuore o per necessità. Lasciar entrare nell'intimità di una casa (che sia abitata o meno), per più volte, persone estranee può essere difficile; così come lo è organizzare vita e lavoro sulla base dei vari appuntamenti richiesti dagli acquirenti.

Soldhouse - il metodo n.1 per vendere casa trova la sua massima espressione nell'**Open House**: è il momento in cui i potenziali acquirenti vivono le emozioni più forti e in cui prende forma la volontà di acquistare la casa, magari a un prezzo più alto rispetto a quello stabilito.

Ecco perché niente può essere lasciato al caso: tutta l'organizzazione dell'**Open House**, dalla programmazione degli orari all'accoglienza, passa attraverso la figura dello **Show Agent** e se pensi che sia un compito semplice ti facciamo ricredere subito.

Come avviene l'**Open House**?

- una o due giornate di **appuntamenti**: di solito il sabato per permettere di vedere la casa anche a chi lavora durante tutta la settimana.
- **prenotazione** telefonica: non ci sono visite libere, è necessario fissare un incontro (e rispettare l'orario)
- **lista d'attesa** per chi è interessato ma non riesce a inserirsi nella giornata di appuntamenti
- durante l'open house uno o più **agenti** sono **a disposizione per rispondere subito a dubbi e domande**, se necessario facciamo partecipare anche il nostro ingegnere di fiducia
- all'ingresso mettiamo a disposizione un **QR code**, tramite il quale è possibile scaricare un file PDF che contiene **tutti i documenti relativi alla casa**.



In questo modo le persone interessate all'acquisto, già alla prima visita, hanno **tutti gli elementi per stabilire se fare o meno una proposta**: ovviamente chi partecipa all'**Open House** è a conoscenza in anticipo di come si svolge la visita, sa che potrà **visionare la casa solo in quella data** e, se lo ritiene necessario, può portare con sé genitori, amici, parenti o tecnici di fiducia.

L'**Open House** ci permette di ottenere questi **risultati**:

- disturbare i proprietari di casa lo stretto indispensabile
- vendere in tempi rapidi senza svendere
- ricevere più proposte (spesso superiori al prezzo di partenza) grazie alla competizione che si crea tra gli acquirenti

Commettendo questi errori
non riesci a ottenere
proposte che soddisfino
appieno le tue esigenze.



Grazie a **Soldhouse - il metodo n.1 per vendere casa** riceviamo varie offerte d'acquisto per ogni immobile: tra queste selezioniamo le migliori in base alle necessità del proprietario in maniera tale che possa scegliere quella che ritiene più idonea, valutando prezzo, modalità di pagamento e tempistiche.

Ecco cosa pensano di **Soldhouse** alcuni dei nostri clienti



Andrea Piras

Local Guide · 53 recensioni · 41 foto

★★★★★ una settimana fa **NUOVA**

Non sempre i cambiamenti nella nostre vite sono programmati, a volte arrivano all'improvviso e in un attimo ti ritrovi a dover lasciare subito la tua terra, vendere la tua casa per seguire la strada che il destino ha segnato per te. In questo vortice di emozioni e di mille cose da fare, abbiamo trovato delle persone fantastiche. Grazie alla loro competenza, professionalità e affidabilità siamo riusciti a vendere la nostra casa, a distanza, in pochissimo tempo e ad un prezzo che non pensavamo neppure potesse valere. Ma che fossero i migliori in città lo sapevamo già, visto che siamo tornati da loro dopo l'ottima esperienza anche in acquisto. Grazie ancora Andre, Ele e Francesco. Abbiamo un brindisi in sospenso...

Soldhouse
Il metodo n.1 per vendere casa



Lorena Gamba

5 recensioni · 2 foto

★★★★★ una settimana fa **NUOVA**

L'Agenzia Immobiliare Andrea Onali & Associati è il massimo di competenza, professionalità, ampiezza di servizi che si possa incontrare in questo campo. La mia esperienza è da venditore ma ho potuto verificare la dovuta correttezza e trasparenza con la quale opera con gli acquirenti. Non sapendo dove sbattere la testa soprattutto per via delle mie compra-vendite pregresse dove, ahimè, mi sono affidata ad agenzie immobiliari apparentemente efficaci ma di fatto decisamente discutibili, mi sono affidata per la vendita della mia casa di San Sperate all'agenzia immobiliare di Andrea Onali & Associati. Andrea ed il suo staff composto da Eleonora, Stefania e Francesco mi hanno guidata all'unisono nell'individuare le modalità migliori per raggiungere l'obiettivo: valutazione dell'immobile fatta con serietà e pertinenza, assistenza nella verifica della documentazione necessaria, descrizione appropriata dell'appartamento, servizio fotografico al top, intelligente risalto dei punti di forza della casa. Volgo, comunque, un ringraziamento particolare ad Andrea e Stefania, i quali affiancandomi con pazienza e supportandomi con professionalità nella risoluzione delle problematiche tecniche che gravavano sul mio immobile (la cui causa ribadisco è quella di essermi affidata in passato per l'acquisto ad agenzie immobiliari di dubbia competenza), hanno fatto sì che le problematiche venissero risolte e il mio immobile venisse venduto celermente. Seguita fino al rogito con la supervisione di Stefania, la quale aveva occhi sempre attenti ai miei interessi ma anche a quelli dell'acquirente, non posso che avere la certezza che per eventuali acquisti o vendite future non esiterò - come ho già fatto - a rivolgermi all'agenzia Andrea Onali & Associati, sicura e tranquilla di affidarmi al TOP. Esperienza Eccellente



Simone Antuofermo

1 recensione

★★★★★ 2 mesi fa

Premetto che, a causa di esperienze negative del passato, non avevo alcuna propensione nell'affidarmi nuovamente ad un'agenzia immobiliare. Per fortuna, conoscendo Andrea e i suoi collaboratori, mi sono ricreduto su ogni aspetto.

Sono stati professionalmente impeccabili, celeri nel fornire informazioni e supporto di qualsiasi tipo (logistico, tecnico e umano) e, dettaglio tutt'altro che trascurabile, hanno raggiunto l'obiettivo preposto in un tempo che ritenevo francamente impossibile.

Sono riusciti infatti a vendere il mio immobile in 6 giorni e ad un prezzo superiore rispetto a quanto era stato concordato! Avendo timore delle probabili trattative che sarebbero potute scaturire da eventuali proposte al ribasso, tutto ciò mi ha lasciato francamente basito, questo perché (come da intese) sono stati chiari con i potenziali acquirenti e non hanno ritirato nessuna offerta di prezzo inferiore!

Nonostante ciò sono state ben 3 le proposte ricevute, un risultato incredibile!

L'organizzazione dell'open house in un'unica giornata inoltre, ha risolto il problema principale degli appuntamenti personali, e ci mi ha permesso di dedicare solamente un giorno per le visite della casa.

Mi piacerebbe avere più di una casa da vendere solo per potermi affidare ancora una volta a loro!

Soldhouse
Il metodo n.1 per vendere casa



Michelangelo Fadda

2 recensioni · 9 foto

★★★★★ 4 mesi fa

Finalmente abbiamo trovato una agenzia immobiliare seria che in soli 8 giorni e con un unico open house ha soddisfatto pienamente le nostre esigenze di vendita di €10.000 in più rispetto al prezzo iniziale concordato, questo grazie al loro metodo innovativo ed altamente professionale. Ringraziamo infinitamente in particolare Andrea, Eleonora, Stefania e Francesco. Consigliatissimo per chi ha bisogno di vendere casa.



Maria Luisa Suergiu

3 recensioni

★★★★★ un anno fa

Sentirsi parte integrante di una grande famiglia, è ciò che si prova quando si conosce il team dell'agenzia di Andrea Onali. Li sceglierei mille volte perché non è solo la vendita di un appartamento, che conserva i ricordi di un vissuto. Grazie a Eleonora Onali che da quel tocco di magia, di calda accoglienza per i visitatori. Loro instaurano un rapporto che per me è diventato importante a livello affettivo. Grazie di cuore, per il Vs impegno nel vendere il mio appartamento. Siete Adorabili

Vuoi conoscere meglio

Soldhouse - il metodo n.1 per vendere casa?

Ecco come contattarci



www.siamodicasa.com



Via Santa Margherita 6, Cagliari



info@metodosoldhouse.it



070 25 20 97

Soldhouse
Il metodo n.1 per vendere casa