

LA GUIDA DEFINITIVA PER VENDERE LA TUA CASA

Una guida passo-passo per vendere la tua casa senza stress



UGENTOCASA

LA VOSTRA AGENZIA DI FIDUCIA

MI PRESENTO!

Cosimo Rosafio / UgentoCasa S.r.l.

Tel. ufficio 0833 555626 / Cell. +39 366 6313085

info@ugentocasa.it / www.ugentocasa.it



In più di 10 anni d'esperienza, mi sono sempre dedicato ai miei clienti e alle loro necessità. Sono orgoglioso di lavorare ad Ugento (LE) come esperto del mondo immobiliare, forte negoziatore e agente focalizzato sulla famiglia.

Sono specializzato nell'aiutare i miei clienti a prepararsi al processo di vendita in un modo che darà loro il miglior ritorno possibile sull'investimento fatto.



SU QUESTO NON C'È DUBBIO... VENDERE LA TUA CASA È STRESSANTE.

Quando ti prepari a vendere, sai che **ti stai facendo carico di un grosso stress sia finanziario che emotivo**. Riduci la tua ansia preparandoti a questo processo. Questa guida ti insegnerà i passi necessari da fare **per vendere velocemente la tua casa al miglior prezzo possibile**.



TI POTRESTI CHIEDERE... HO DAVVERO BISOGNO DI UN AGENTE! IMMOBILIARE?

In poche parole, sì. A meno che tu non abbia un sacco di esperienza nel mondo immobiliare, **è meglio che tu ti rivolga ad un agente immobiliare che ti aiuti a vendere la tua casa.** Perché? Continua a leggere...

VANTAGGI NEL RIVOLGERSI AD UN AGENTE IMMOBILIARE

1. Ottenere il prezzo migliore

Il tuo agente ti aiuterà a fissare un prezzo di vendita realistico affinché tu sia in grado di attirare potenziali compratori, ottenere offerte forti e vendere velocemente la tua proprietà.

2. Aiuto nel preparare la vendita

Il tuo agente ti aiuterà a decidere quali riparazioni aumenteranno il valore del tuo immobile e quali saranno invece uno spreco di denaro.

3. Esperto di presentazioni di successo

Il tuo agente ti aiuterà nella presentazione della tua casa e nel mettere in pratica il marketing strategico per attirare contatti di possibili acquirenti.

4. Guru locale

Il tuo agente ti aiuterà a vendere il tuo quartiere agendo da esperto della comunità e mettendo in mostra le particolarità del luogo.



Se non vuoi rivolgerti ad un agente, ci sono molte cose che devi saper eseguire senza interruzione per avere successo nella vendita della tua casa; marketing efficace, transazioni immobiliari, presentazione della casa, negoziare con il compratore. **Per ridurre lo stress e snellire il processo - rivolgiti ad un agente.**

UN AGENTE IMMOBILIARE FORNISCE ANCHE...

- * Competenza nel mercato locale
- * Abilità di trattativa
- * Consigli pratici per la presentazione della casa
- * Competenza nelle quotazioni
- * Conoscenze legali
- * Competenza nei procedimenti immobiliari
- * Migliori pratiche di marketing
- * Grosso risparmio di tempo per te
- * Riduzione dello stress



PASSO 1 - DETERMINARE UN PREZZO DI VENDITA...

Ci sono tanti fattori che devi prendere in considerazione quando vuoi determinare il prezzo di vendita adatto alla tua casa.

Come capire quanto può valere la tua casa?



NOTA PER I VENDITORI:

Cerca di non diventare troppo emotivo.

La tua casa, per un estraneo, non potrà mai valere quello che vale per te e per la tua famiglia. In essa ti sei costruito dei ricordi e hai investito tempo e sforzi per farne la manutenzione e per migliorarla. Detto questo, **devi essere realistico sul valore che la tua casa ha in base alla situazione del mercato, non in base alle tue percezioni.**

Il tuo agente ti può aiutare a trovare il giusto equilibrio tra i due.



PASSAGGI PER FISSARE IL PREZZO GIUSTO

USA GLI STRUMENTI DI VALUTAZIONE ONLINE

Ci sono **centinaia di strumenti online gratuiti di valutazione delle case** che puoi usare per farti un'idea approssimativa di quanto può valere la tua proprietà. Utilizzare questi strumenti è un ottimo inizio.

ANALIZZA IL MERCATO GLOBALE

Chiedi al tuo agente un rapporto di Analisi di Mercato Competitivo (Competitive Market Analysis - CMA). Questo rapporto acquisisce i dati MLS dalle quotazioni attive e scadute e confronta la tua proprietà con tutte le altre case con specifiche e caratteristiche simili per determinare un prezzo di base.

FAI FARE UNA VALUTAZIONE PROFESSIONALE

Anche se ti costerà qualche centinaio di euro al principio, assumere un esperto di estimo ti fornirà anche una valutazione più accurata del mercato per la tua casa. **Gli esperti di estimo hanno una licenza** e sono regolati da commissioni e programmi statali.

PASSO 2 - PREPARARE LA TUA CASA PER LA VENDITA

Come preparare la tua casa per ottenere ottimi risultati durante le presentazioni? È forse meglio riparare quella crepa sul pavimento del garage? Vale la pena spendere soldi per ridipingere o è meglio lasciarlo fare ai nuovi proprietari? Quali piccole cose puoi fare per migliorare il valore percepito? **Possiamo aiutarti. Continua a leggere...**



CONSIGLI PER PREPARARE LA TUA CASA ALLA VENDITA:

Un po' di pittura può farti fare molta strada.

Pensa a quelle **piccole cose economiche che puoi fare per aumentare drasticamente il valore della tua casa**. Se i tuoi muri sono ingialliti, prenditi il tempo di dare una nuova mano di colore. Se il cortile è un po' selvaggio, assumi dei giardinieri paesaggisti a prezzi accessibili per dargli un tocco in più. Se la cassetta delle lettere sta cadendo a pezzi, rimpiazzala con una nuova. Dei piccoli accorgimenti e l'aspetto esteriore possono avere molto successo nel fare colpo sui compratori.

Discuti delle ristrutturazioni che possono essere un buon investimento.

Parla con il tuo agente riguardo alle piccole ristrutturazioni che potrebbe valere la pena fare. A volte una piccola e abbordabile ristrutturazione leggera sugli impianti può aggiungere un valore significativo alla tua proprietà agli occhi dei potenziali compratori. Parla con il tuo agente, eventualmente, di quello che puoi far riparare o rimpiazzare a casa tua per riuscire a meravigliare chiunque la attraversi.

E, ALLA FINE, È TEMPO DI PREPARARE L'ALLESTIMENTO PER UNA VENDITA VELOCE



Ci sono alcuni trucchi sperimentati e utilizzabili nella presentazione della tua casa, che aiuteranno i potenziali compratori ad immaginarsi la propria vita nella tua casa ed inoltre aumenteranno le offerte in arrivo.

CONSIGLI PER UN ALLESTIMENTO DI SUCCESSO.

Comincia con lo sgomberare

Non vuoi che la tua casa sembri abitata, e questa può essere una sfida se non ti sei ancora effettivamente trasferito. Utilizza delle opzioni funzionali per l'immagazzinamento e un magazzino esterno se necessario per rimuovere tutto il disordine da casa tua, facendola così sembrare immacolata ed invitante. Più spazi vuoti ci sono, più i potenziali acquirenti potranno immaginare come inserire i loro mobili in tali spazi.

Fai pulizia

Questo non dovrebbe neanche essere detto, ma assicurati che la tua casa sia bella pulita e priva di qualunque odore strano.



SII SEMPRE PRONTO A RICEVERE UN COMPRATORE CHE BUSSA ALLA TUA PORTA...

Il compratore giusto potrebbe presentarsi in ogni momento.

Come venditore, devi essere pronto a mostrare la tua casa ad ogni ora del giorno, in ogni giorno della settimana. Ciò significa **mantenere la tua casa sempre pulita e ordinata**. Significa anche che devi essere pronto a trasferirti con un preavviso minimo per fornire al compratore un accesso confortevole e senza limitazioni. Per fronteggiare gli imprevisti, tieniti pronte alcune idee su qualche posto da visitare e su qualche maniera spontanea di trascorrere un paio d'ore.

