
LE 10 COSE DA SAPERE PER VENDERE UN IMMOBILE

Galileus
YOUR SOLUTION FOR REAL ESTATE AND MORE

FASE PREPARATORIA

Tutti si tuffano sulla vendita, ma senza una corretta fase preparatoria, è molto alto il rischio di perdere tempo per pubblicare il proprio annuncio, per poi vedersi svanito tutto il lavoro fatto. Prima di iniziare la vendita è meglio raccogliere i principali documenti, relativi all'immobile.

- **Atto di provenienza.**
- **Planimetria e visura catastale.**
- **Certificazione energetica (obbligatoria e quindi eventualmente da far approntare da un professionista).**
- **Documenti condominiali con indicazione dei millesimi e delle spese annuali (saldate).**
- **Contratto d'affitto se l'immobile è locato.**
- **Visure ipotecarie.**

La fase preparatoria è indispensabile in sede di trattativa, ma anche utile per fare un punto sull'immobile e stabilirne il prezzo corretto.

Tutte queste attività richiedono tempo e specifiche competenze, dopo aver controllato il tutto siamo pronti per vendere e accettare una proposta, stipulare un contratto preliminare e poi consegnare il tutto al Notaio.

Oppure prima ancora, alla banca se l'acquirente richiede un mutuo.

ARE YOU READY?

Vendere autonomamente può risultare complesso, senza l'assistenza di un professionista, perdendo tempo e giornate di lavoro, in alcuni casi correndo anche rischi importanti.

Se le cose non sono in regola, si possono perdere caparre, o peggio vedersi costretti a restituire il doppio di quanto incassato, perché l'immobile risulta invendibile, oppure in casi più complessi imbattersi in cause civili.

Nell'ultimo periodo le cause nei tribunali per vendite tra privati, sta aumentando in modo significativo.

Molto spesso il motivo degli errori è rinchiuso in azioni poco approfondite, sottovalutando aspetti che all'apparenza appaiono poco importanti, ma in fase di vendita risultano invece fondamentali.



Adesso sei pronto, per pubblicare !

Indifferentemente dal portale che tu abbia scelto, sappi che non sei l'unico che sta pubblicando.

Sopra o sotto al tuo annuncio, ce ne saranno altri, devi quindi esporre al meglio il tuo prodotto, catturando l'attenzione del visitatore, affinché scelga la tua casa.

Il tutto si giocherà in un tempo medio di circa 5 secondi. Questo è il dato statistico, di quanto tempo una persona sta inizialmente su un annuncio, per decidere se fermarsi o proseguire.

Quindi è importante che il tuo annuncio sia originale, persuasivo, ed emozionante.

Ecco le 10 cose da sapere per pubblicare un annuncio.

VALUTA ATTENTAMENTE IL PREZZO.



1

il prezzo è il principale elemento della transazione e per tale motivo deve essere calibrato, con criterio, in base al reale valore dell'immobile. Se ci si affida a professionisti del settore, probabilmente la valutazione sarà semplice, i più innovativi saranno supportati anche da avanzati sistemi informatici oltre che dall'esperienza, attribuendo un prezzo di mercato corretto.

Nel caso in cui si preferisce stimare, autonomamente il valore, allora saranno opportune diverse indagini e ricerche di mercato. **ATTENZIONE** a non fare l'errore che fanno la maggior parte delle persone, cioè consultare i prezzi della zona e determinarne il valore. Non è sufficiente, devi osservare anche da quanto tempo sono presenti sul mercato.

Cerca di essere distaccato e distingui tra valore personale (attribuito ad affetti, investimenti fatti sull'immobile etc) e valore oggettivo di assorbimento del mercato.



TITOLO

Il titolo è fondamentale, per chi cerca in Google e per catturare l'attenzione.

Il titolo ha due funzionalità fondamentali, aiutare il motore di ricerca a trovare il tuo annuncio e catturare l'attenzione di chi lo legge.

Per questo deve contenere al suo interno le "parole chiave" necessarie per il tuo potenziale acquirente.

Prima di scrivere il titolo, come anche il testo dell'annuncio, devi chiederti: quali sono gli elementi di valore della mia proprietà? Perché devono scegliere la mia proprietà?

Per esempio: ha un accesso esclusivo diretto al mare o al lago, si trova nella strada principale della città. In casi come questi possono essere ottimi titoli: Villa con accesso diretto al mare a Santa Margherita Ligure, villa cinquecentesca con molo privato sul lago di Garda, appartamento in palazzo d'epoca in via Montenapoleone a Milano.



DESCRIZIONE



Riduci gli aggettivi tipo bellissimo, fantastico, meraviglioso, etc. Nell'era della C.S.A.

(Comunicazione Sofisticata Attiva) questi aggettivi sono ormai inflazionati, inoltre è soggettivo. Quello che per te può apparire bellissimo per un altro può non essere così. Ti suggeriamo di inserire vocaboli tipo interessante, particolare, accattivante.

Coniuga aggettivi e frasi come se fosse una sorta di sinfonia, all'orecchio deve risultare una fonetica piacevole da leggere e da ascoltare. Ti indichiamo un esempio :

3

- Bellissimo appartamento composto da soggiorno, due camere, due bagni e ripostiglio. Completo di tutti i comfort ed accessori. Possibilità Box. - NO
- Interessante soluzione abitativa, Sarete accolti da un ingresso che vi conduce ad un ampio soggiorno. Il disimpegno è l'ambiente che unisce la zona giorno dalla zona notte, dove troverete due camere con un taglio di facile arredo, a coniugazione delle camere troverete due bagni completi di ogni comfort dallo stile contemporaneo. Nel caso sia necessario si può ampliare la proposta con un Box a servizio dell'unità. - SI



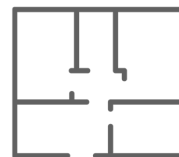
FOTO DI QUALITA'

Per postare il tuo annuncio, ti consigliamo di fare delle foto di alta qualità, e per alta qualità non intendiamo il numero di pixel presenti nella foto, per alta qualità intendiamo visione dell'insieme degli ambienti da presentare. Per un appartamento di 70/100 mq si devono eseguire circa un centinaio di scatti, su 100 foto devi scegliere le prime 50 e dalle 50 devi scegliere le 25 più belle. In media i portali ti permettono di postare dalle 20 foto a salire con una dimensione di circa 4-5 Mb per foto.

- Scegli una giornata soleggiata
- Anche se è giorno, accendi le luci,
- Se usi lo smartphone non fare foto verticali,
- Fotografa dagli angoli, così gli ambienti appariranno nella sua completezza,
- Mantieni il telefono ad un'altezza minima di m. 1,60
- Spersonalizza l'ambiente, e crea ambienti in ordine.
- Disponi le foto con una sequenza logica, parti dall'ingresso e procedi nella presentazione della proprietà.

4

PLANIMETRIA



5

Allega una o più planimetrie dell'appartamento, indicando eventualmente le altezze e gli ambienti, tipo cucina, soggiorno, bagno, etc. Ti suggeriamo di mettere una icona di macchina fotografica e magari indicare da quale punto è stata fatta la foto, ovviamente numerando le foto interessate. Molto spesso le foto da sole non sono sufficienti per avere un'idea di come sono disposti gli spazi interni, inserendo la planimetria fornirai un aiuto a comprendere meglio la disposizione degli ambienti.

Se puoi, colorala con colori caldi, ma soprattutto indica dov'è l'ingresso principale con una freccia in grassetto.

Ancora oggi vediamo spesso delle planimetrie "mute" che non solo non si capisce da dove si entra, ma trasmettono un senso di pochezza per l'attenzione dedicata, facendo scappare immediatamente il tuo potenziale acquirente. Nonostante tu possa avere una proprietà molto accattivante.



ELENCO DEI SERVIZI

Fornisci notizie sulla posizione e i servizi della zona. Metti in risalto i valori della zona in cui si trova la proprietà che vuoi vendere.

Indica se vi sono scuole, caserma dei carabinieri, supermercati, teatri, parchi gioco, fermata autobus, fermata metropolitana, posteggi, banche, ospedali, stazione ferroviaria, cinema, etc.

Indica anche a quanto distano questi servizi dalla proprietà.

Altro punto importante come la proprietà è collegata con le varie infrastrutture stradali, quali strade, autostrade, tangenziali.

Indica eventuali attrazioni turistiche circostanti, la possibilità che offre di vivere nella massima privacy.

Sottolineare tutti questi elementi, sono un valore aggiunto per vendere la tua proprietà.



PREPARATI PER LA PRIMAVERA



Molti sottovalutano il momento migliore per fare una vendita immobiliare.

Premesso che non esiste un momento migliore in assoluto per vendere un immobile, se hai fatto un buon lavoro editoriale e hai curato ogni aspetto, ti possiamo garantire che il cliente interessato a comprare, ti compra anche a Natale, Capodanno o Pasqua pur di non perdere il tuo l'immobile.

Però certamente il periodo migliore è la PRIMAVERA/ESTATE.

Le condizioni climatiche ed il cambio ora, favoriscono gli appuntamenti anche fino oltre le sette di sera. Inoltre la forza di luce del sole unita al clima mite, crea nelle visite un'atmosfera nuova. Chi ha bambini preferisce affrontare il trasloco d'estate, non durante il periodo scolastico.

La primavera è per definizione il periodo dei cambiamenti, delle scelte; dei momenti decisivi grazie ai quali migliorare la propria vita.

Valuta attentamente che il tuo annuncio in tale periodo sia nel picco massimo della sua performance.





REALTA' IMMERSIVA 360°

Publicare una annuncio che consente al potenziale cliente di avere una visione degli ambienti con realtà immersiva a 360° con possibilità di utilizzo di visore VR, ciò aumenta del 450% la possibilità di vendita. Può sembrare futuristico, ma ormai è una realtà alla portata di tutti.

Inoltre questo ti consente di evitare il "turismo immobiliare" poiché ti aiuta ad evitare tante visite di clienti non interessati. Il potenziale cliente che visita l'immobile stando comodo a casa sua con il visore VR, quando ti fissa l'appuntamento è un sopralluogo solo di conferma, perché ha già visto l'immobile nella realtà virtuale.



ATTENZIONE AI PRIMI 20 GIORNI



9

Un aereo per decollare in fase di partenza cosa deve fare? Il pilota si accerta che tutto è ok e poi dà il massimo della potenza per far decollare l'aereo.

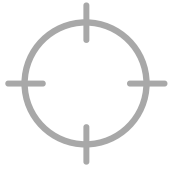
Lo stesso vale per il tuo annuncio, non pensare che dopo che hai curato ogni aspetto ed hai pubblicato il lavoro sia finito, anzi affatto.

Dopo che hai pubblicato l'annuncio, per i primi 15/20 giorni devi curare come sta performando la tua pubblicazione, il controllo va fatto ogni mattina dopo le 10:00. Dove potrai vedere i dati del giorno precedente,

Diversi portali lo spingono in alto per i primi giorni e poi piano piano lasciano il posto ad altri annunci.

Ecco perché devi accertarti di raggiungere la vetta massima e devi curarlo attentamente. Alcuni portali ti danno dei parametri di performance, dove puoi cercare di capire se devi modificare qualcosa, oppure aggiungere qualche dettaglio.

Ricorda che la competizione è ai massimi livelli ed hai 5 secondi per catturare l'attenzione.



VALUTA UNA DESCRIZIONE IN INGLESE

Postare un annuncio in Inglese, aumenta la potenzialità di vendita del 230%, poiché tutti i maggiori sistemi informatici e motori di ricerca vari sono strutturati con lingua inglese.

Questo darà una ampia visualizzazione al tuo annuncio, inoltre se inserisci parole chiave in inglese, sarai visibile sul mercato per più tempo, sveltando tra le posizioni più interessanti.

Attenzione che non basta fare una traduzione con Google translate, perchè non è affidabile al 100%.

Investi un pochino di tempo ed otterrai ottime performance dal tuo annuncio.

Inoltre ci sono sempre più stranieri che vogliono comprar casa in Italia.

10



La presente guida è solo a scopo informativo.

Per informazioni più precise e dettagliate fare sempre e solo riferimento a personale qualificato.

WWW.GALILEUS.BIZ

MILAN - ITALY

+39 331-6097027

+39 389-5910768

+39 335-8460451

info@galileus.biz