

4 ERRORI DA EVITARE PER
VENDERE CASA
A RAGUSA
AL MASSIMO PREZZO DI MERCATO



INTRODUZIONE

Molti clienti che devono vendere casa a Ragusa, ancora oggi, prima di rivolgersi a un Agente Immobiliare qualificato provano la strada del “fai da te” pensando che per vendere un immobile basta fare qualche foto con il cellulare, pubblicare un annuncio sui principali portali immobiliari, incontrare l’acquirente e firmare il contratto di vendita. Solo dopo qualche mese si accorgono che purtroppo non è così.

Molti altri si affidano ad agenzie ma senza alcun incarico, pensando forse di essere più liberi e facilitare quindi la vendita del proprio immobile con il “passaparola” e magari risparmiando qualche migliaio di euro della provvigione.

RISULTATO? Perdere tante occasioni di VENDITA procrastinando i tempi e svalutare, irrimediabilmente, il proprio immobile di almeno il 30% del valore massimo di mercato.

Risparmiare la provvigione di agenzia in questo caso non è un vantaggio ma un irrimediabile errore che costa molto caro. Ecco allora che vogliamo dirti subito quali sono i 4 errori più comuni da non compiere se anche tu vuoi tentare di risparmiare qualcosa e affidarti al “fai da te”.

POSIZIONAMENTO

La prima cosa da prendere in considerazione quando pensi di vendere è il posizionamento del tuo immobile nel mercato immobiliare ragusano.

Verifica prima i prezzi di vendita di immobili simili al tuo per caratteristiche e zona, senza però lasciarti condizionare dal valore affettivo per il tuo immobile e da quanti soldi ci hai speso nell'arco del tempo.

Identificare subito il giusto prezzo di mercato ti aiuta nella vendita in tempi celeri; meno tempo passa da quando metti il tuo immobile sul mercato a quando lo vendi e meno sarà la riduzione di prezzo che otterrai.

Noi utilizziamo un metodo con il quale verifichiamo l'**Indice di Vendibilità del tuo Immobile** proporzionato alle tue aspettative e, successivamente, dopo una accurata **Analisi Comparativa di Mercato** ti indichiamo il prezzo giusto per vendere in tempi ragionevoli ed evitando riduzioni del prezzo. Ti forniamo anche un **Piano di Marketing Immobiliare** specifico per il tuo immobile per vendere velocemente e al massimo prezzo.

DOCUMENTAZIONE

Un dato statistico che deve farvi riflettere è che quando si tratta di vendere un immobile più del 78% dei proprietari non pensa quasi mai a reperire tutta la documentazione necessaria prima di mettere l'immobile sul mercato.

Molti neanche sono a conoscenza di quanti e quali documenti occorrono per la vendita; alcuni non ne sono neanche in possesso e, in caso di un probabile acquirente, occorre poi correre in fretta a procurarli rischiando spese enormi per sanatorie che, quando va bene costano diverse migliaia di euro o, nei casi più estremi, affari che sfumano con esose penali da pagare.

Proprio per ovviare a questi imprevisti quando prendiamo un incarico di vendita ci avvaliamo, a nostre spese, di **tecnici professionisti** che controllano tutta la documentazione che il proprietario ci fornisce e in caso di documenti mancanti provvediamo a collaborare per reperire quanto dovuto prima di immettere l'immobile sul mercato creando il **Fascicolo Casa**. Conoscere la situazione documentale dell'immobile è importante per definire il prezzo di vendita.

VALORIZZAZIONE

Alcuni proprietari, quando decidono di vendere il proprio immobile, tralasciano importanti aspetti che andrebbero invece attenzionati.

Nello specifico molti svuotano l'immobile lasciando aloni e macchie evidenti sulle pareti; alcuni trascurano la pulizia o lo sgombero dei locali da masserizie accumulate nella case. Altri invece lasciano sporco e cattivi odori.

Riparare una persiana o un vetro rotto piuttosto che ritinteggiare le pareti di bianco e lasciare pulito prima di fotografare l'immobile e prepararlo alle visite evita tante obiezioni e alza notevolmente la sensazione di valore che un potenziale acquirente possa avere quando viene a visitare l'immobile.

Noi, per ogni immobile che acquisiamo, provendiamo ad effettuare gratuitamente un servizio di **Home Staging per valorizzare il tuo immobile** e ti consigliamo come rendere interessante e preparare la scena alle visite, soprattutto se in Open House.

Avvalersi di un **Home Stager** qualificato che sappia come valorizzare una proprietà è un valore aggiunto e abbate molte delle possibili obiezioni.



VISIBILITÀ - OH

Uno degli errori più comuni che un proprietario fa quando riceve chiamate di qualcuno interessato all'immobile è concedere subito la visita a sconosciuti, non preventivamente qualificati, sperando che sia la volta buona (e soprattutto che non siano malintensionati).

Il nostro consiglio è quello che a gestire la vendita non dovrebbe mai essere il proprietario per non essere condizionato dalla "paura di perdere un'occasione".

Noi preferiamo avvalerci dello strumento dell'**Open House per vendere gli immobili** in modo da creare le migliori condizioni per vendere casa al miglior prezzo e nel minor tempo.

1- Risparmi tempo in quanto i potenziali acquirenti visioneranno il tuo immobile in un'unica giornata.

2- Marketing attivo con massima visibilità sul territorio e online per posizionare l'immobile nel mercato.

3- Collaborazione con le altre agenzie immobiliari per non precludere opportunità di vendita a clienti acquirenti di altre agenzie.

4- Più Visite significa più Offerte, al prezzo più alto possibile e nel minor tempo.



IL NOSTRO PROCESSO DI VENDITA

In questa pagina vogliamo presentarti il nostro Processo di Vendita che, in quasi 10 anni, ha aiutato centinaia di ragusani a vendere il proprio immobile in poche settimane e al massimo prezzo di mercato.

Per approfondire o per altri consigli segui il nostro blog, clicca sull'immagine sotto.



IL NOSTRO PROCESSO DI VENDITA

la migliore strategia per vendere il tuo immobile a Ragusa, alle migliori condizioni



contattaci subito per vendere il tuo immobile velocemente e al massimo prezzo di mercato
chiama adesso 0932 188 81 84 o collegati a venderecasaragusa.it e lasciaci i tuoi recapiti

www.venderecasaragusa.it

BUON LAVORO



Siamo Mario Chiavola e Alessandro Blundo, Team Immobiliare di Coldwell Banker MAXI Real Estate, e siamo felici di averti dato qualche suggerimento utile alla vendita del tuo immobile.

Siamo lieti anche di offrirti una Verifica gratuita dell'Indice di Vendibilità Immobiliare per la tua proprietà, puoi chiamarci al numero **0932 1888184**.

Nei prossimi giorni ti contatteremo anche per capire a che punto del processo di vendita sei arrivato augurandoci che, nel frattempo, hai già raggiunto il tuo obiettivo immobiliare.

Se ti fa piacere seguici anche sui nostri canali social, basta cliccare sui vari link. A Presto!

