

DIECI CONSIGLI PER VENDERE CASA CON SUCCESSO SUGGERITI DALLA TECNOIMMOBILI GROUP SERVICE ®

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. La Tecnoimmobili Group Service offre **dieci consigli per ampliare le possibilità di vendita**.

1. Scegli attentamente un'agenzia immobiliare

Se vendi casa attraverso un'agenzia immobiliare del Gruppo Tecnoimmobili, scegli la filiale più vicina che conosca bene il mercato della tua zona.

2. Calcola la commissione dell'agente

Il nostro Gruppo non prende provvigioni da chi vende, considerando anche che i prezzi delle case sono in discesa.

3. Dai il prezzo giusto alla casa

E' 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 presterà attenzione. Un prezzo di mercato reale attirerà più potenziali acquirenti. I nostri agenti sono a tua disposizione per valutare il prezzo di mercato reale.

4. Organizzati

Crea un archivio con tutti i documenti relativi alla casa, visure catastali, planimetrie, spese condominiali e di riscaldamento, così sarai già pronto quando qualcuno te le chiederà.

5. Elimina il disordine

Mantieni la casa in ordine nel caso di visite delle persone interessate, 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.

8. Allontana eventuali animali domestici durante le visite

la cosa più difficile è vendere una casa in piena attività familiare. L'acquirente ha bisogno di tempo, vedere bene gli spazi, ripercorrere le stanze, aprire le finestre, inoltre molte persone hanno paura degli animali.

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 possibilità reali di vendita. Se è esageratamente ottimista forse è il caso di cambiare agente.

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

Se la casa è da troppo tempo in vendita, il problema è il prezzo. Dovrai abbassarlo e temporaneamente toglierlo dal mercato. 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 più attraente. Fai delle foto nuove, metti di nuovo gli annunci e soprattutto, abbassa il prezzo.