

5 Errori da evitare quando vendi CASA

*In questo documento condivido con te i 5 errori che **compromettono la vendita di una casa** o che, nella migliore delle ipotesi, la fanno entrare nel circolo vizioso delle case invendute*



a cura di Enzo Romitelli, Titolare StudioErre Immobiliare

#1: sbagliare il prezzo

Sbagliare la valutazione compromette seriamente la vendita di un immobile. L'errore che tutti commettono è quello di fare riferimento ai prezzi degli annunci di vendita pubblicati sui portali, quando sarebbe più corretto analizzare i prezzi di vendita effettivi e fare una analisi comparativa, che consenta all'immobile di essere posizionato in modo competitivo sul mercato.

#2: non avere un piano marketing

Anche l'immobile con il giusto prezzo, avrà delle difficoltà a ricevere delle offerte senza un piano marketing adeguato. Da un lato è necessario presentarlo nel migliore dei modi: fotografie professionali, video, testi ben curati. Dall'altro lato è necessaria un'ampia copertura pubblicitaria, raggiungendo nel più breve tempo possibile, il maggior numero di potenziali acquirenti.

#3: trascurare gli aspetti legali

il 95% delle cause civili avvengono quando non c'è l'ausilio di un professionista. Infatti, spesso accade che ci si accordi in buona fede fra le parti, per poi incorrere in una serie di problemi legali, appunto, per non aver rispettato gli aspetti legali e di conformità.

#4: non qualificare gli acquirenti

Accettare la visita di chiunque chieda di vedere la casa è un errore che genera molta frustrazione per il proprietario, oltre che disagio. Il compito di un agente immobiliare in questi casi è fare un'importante scrematura, per portare in visita solo le persone realmente motivate e con le disponibilità economico-finanziarie per poter acquistare l'immobile. Capita spesso infatti, di portare in visita persone anche motivate ma che non hanno liquidità o la possibilità di accendere un mutuo.

#5: sbagliare agenzia

Non sempre affidarsi ad un'agenzia immobiliare è la scelta giusta, una non vale l'altra. Il rischio è di mettersi nelle mani di qualcuno che curi più i propri interessi (svendere pur di vendere), piuttosto che quelli del proprietario. È bene accertarsi che l'agenzia lavori per valorizzare il tuo immobile cercando di venderlo al massimo del suo potenziale. Molte volte non è neanche un problema di etica ma di capacità. Per cui anche con le migliori intenzioni, ci sono agenzie che non sono in grado di raggiungere determinati obiettivi.

COME VENDERE IN 30-90 GIORNI, SENZA SCONTI (+ consulenza gratuita)



Per ringraziarti di aver scaricato questa guida, voglio offrirti una preziosa **consulenza gratuita**.

COME FUNZIONA?

Analizzeremo la tua situazione, parleremo dei tuoi obiettivi e di eventuali criticità, quindi valuteremo se ci sono le condizioni per concordare un incarico di vendita con la soddisfazione di entrambi.

Nel caso in cui non ci fossero le condizioni, avrai comunque beneficio da questa consulenza, facendo chiarezza sulla tua situazione, GRATIS e senza alcun impegno.

Contattami ora **334 77 73 730** (anche Whatsapp)

Conclusioni

Spero che questa breve guida ti sia stata utile per evitare errori molto gravi, che danneggerebbero seriamente la vendita della casa. Ti consiglio vivamente di richiedere la consulenza gratuita per capire più in profondità come posso aiutarti a vendere casa **in meno di 30-90 giorni** a Verona e senza concedere sconti.

Se vuoi puoi **contattarmi** personalmente su [Facebook Messenger](#) o su [Whatsapp](#)

Un caro saluto,



Enzo Romitelli

Titolare Studioerre Immobiliare

Info: **334.77 73 730**