

8 buoni consigli per sperare di vendere casa

1° **Fiat Lux!** La tua casa deve essere illuminata naturalmente al massimo delle sue possibilità! Alcune case sono davvero un pianto: finestre chiuse, tende tirate...nessuno ama il buio in una casa! Anche quando la casa difetta di luce naturale non accogliere mai i clienti con le finestre chiuse, ma compensa la poca luce naturale con della luce artificiale, meglio se proveniente da applique a muro, lampade a pedana o da tavolo piuttosto che lampadari (che fa molto ore serali).

2° **Ordine e pulizia.** Una casa vissuta è bella da vedere, ma il caos è un'altra cosa. Prima di ricevere una visita al tuo immobile ordina la casa e fa in modo che sia pulita, spolverata e profumata. Ho visto case nuove da pena e case di 60 anni davvero gradevoli! Presentare la propria casa al meglio delle possibilità varrà più di molte parole.

3° **Sobrietà.** Non fare il venditore provetto, non lo sei! Il venditore provetto sa bene che non sarà il numero delle parole ad aiutare il cliente a prendere una decisione, ma la pertinenza delle cose che dice. A volte si assiste ad estenuanti racconti fantascientifici sulla bontà della propria casa, infarciti di particolari del tutto inutili. Il risultato finale sarà la fuga! Se il cliente è accompagnato da un agente immobiliare, lascia fare all'agente il suo lavoro. Se invece vendi privatamente si sempre pronto a rispondere ad ogni domanda ma non dare risposte a domande che non hai ricevuto.

4° **Difetti apparenti.** Ripara i piccoli difetti della casa. Una casa trascurata non è un bel vedere. Una macchia di umidità sulla parete farà seriamente preoccupare l'acquirente per cui, se tale macchia deriva da scarsa areazione o da mancanza di manutenzione delle pareti, è meglio spendere 30€ di pittura che perdere un buon cliente.

5° **Difetti reali.** Non nascondere mai i difetti veri della casa: infiltrazioni, impianti mal funzionanti, ecc..., fidati verranno fuori, e non perderai solo la vendita ma anche la faccia. Gli acquirenti apprezzeranno molto la tua sincerità nell'informarli di ogni cosa. Sostieni piuttosto la tesi che il prezzo è stato formulato tenendo in considerazione i difetti dell'appartamento.

6° **Spazi vitali.** I clienti vogliono vedere lo spazio per cui decongestionate il più possibile i vani, magari dando un certo ordine alle cataste di mobili che avete accumulato in casa. Lì dove la catasta di mobili è impossibile da sbrogliare, provate a far apprezzare l'ampiezza del vano invitando il cliente a guardare il vano al contrario, cioè guardare il soffitto della camera che si spera, almeno quello, sia sgombro.

7° **Veniamo al prezzo.** La vostra casa sarà sicuramente speciale per voi ma spesso assolutamente normale per gli altri, per cui convincetevi del fatto che non esiste solo vendere al vostro prezzo oppure svendere, esiste anche il prezzo di mercato, che è l'unico giusto. Fate dunque valutare la vostra casa da un esperto che ha il polso del mercato. Se desiderate fare una valutazione personale accertatevi dei prezzi medi delle case **già vendute** (quindi non quelle in vendita) nella vostra zona è **con requisiti simili!** I requisiti simili sono almeno 5: età del fabbricato, piano, ampiezza, ubicazione, condizioni interne. Il prezzo di mercato vince sempre, perché è quello veramente corrispondente alla realtà.

8° **Documentazione.** Hai la pianta della casa aggiornata allo stato di fatto? Hai l'attestato di prestazione energetica? Hai fatto la successione? Hai il documento che attesti l'abitabilità o agibilità della casa? Negli anni passati hai usufruito di un condono edilizio per condonare una veranda, un box ecc... ti sei preoccupato di ritirare la concessione in sanatoria? Hai fatto dei lavori agli impianti, hai la dichiarazione di conformità degli stessi? Spesso non troviamo risposta a queste domande, e la cosa è grave, perché a volte, dopo aver fatto tutto bene, la vendita potrebbe cadere su questi aspetti legali ed urbanistici che sono sempre più stringenti. Tenere tutte i documenti in ordine, **prima di iniziare a vendere casa**, è assolutamente imperativo, se non vogliamo avere brutte sorprese poi.

...allora....buona vendita!!!!