

# I 7 ERRORI CHE NON TI FANNO VENDERE CASA

**In questa breve guida scoprirai i 7 errori più comuni da evitare se vuoi vendere casa al meglio.**



# **1. Sovrastimare il valore dell'immobile**

**Uno degli errori più frequenti consiste nel stabilire un prezzo iniziale superiore al reale valore di mercato.**

**Molti proprietari determinano il prezzo basandosi su:**

- il valore affettivo dell'immobile**
- il prezzo degli annunci online**
- gli investimenti fatti per ristrutturazioni o migliorie.**

**In realtà il mercato immobiliare si basa sui prezzi delle compravendite realmente concluse, non sugli annunci pubblicati.**

**Un prezzo troppo alto può:**

- ridurre l'interesse degli acquirenti**
- allungare i tempi di vendita**
- costringere successivamente a ribassi più importanti.**

## **2. Non verificare la conformità urbanistica e catastale**

**Prima di mettere un immobile sul mercato è fondamentale verificare che la documentazione sia perfettamente allineata allo stato reale della casa.**

**Nel corso degli anni possono essere state effettuate modifiche come:**

- **spostamento di tramezze**
- **ampliamenti**
- **variazioni interne non aggiornate nei documenti.**

**Se queste difformità emergono durante la trattativa possono causare:**

- **rallentamenti nella vendita**
- **richieste di regolarizzazione**
- **perdita dell'acquirente.**

### **3. Non preparare adeguatamente l'immobile prima delle visite**

**La prima impressione è fondamentale quando un acquirente entra in una casa.**

**Un immobile disordinato, poco luminoso o troppo personalizzato rende difficile immaginare gli spazi come futura abitazione.**

**Prima di iniziare le visite è importante:**

- **riordinare gli ambienti**
- **eliminare oggetti superflui**
- **migliorare la luminosità degli spazi**
- **presentare la casa in modo neutro e accogliente.**

**Una casa ben presentata risulta più attrattiva e più facile da vendere.**

## **4. Utilizzare foto e video non professionali**

**Oggi la ricerca della casa avviene quasi sempre online.**

**Le immagini dell'annuncio rappresentano quindi il primo vero contatto tra l'immobile e il potenziale acquirente.**

**Foto scure, storte o poco curate possono:**

- ridurre drasticamente le richieste di informazioni**
- far percepire l'immobile come meno interessante.**

**Immagini professionali invece permettono di:**

- valorizzare gli spazi**
- attirare più persone interessate**
- aumentare il numero di visite.**

## **5. Non avere una strategia di marketing per la vendita**

**Publicare un annuncio su un portale immobiliare non è sempre sufficiente per ottenere il risultato desiderato.**

**Per vendere in modo efficace è necessario dare all'immobile la massima visibilità possibile attraverso una strategia di marketing strutturata.**

**Una buona strategia può includere:**

- pubblicazione sui principali portali immobiliari**
- promozione sui social**
- presentazione professionale dell'immobile**
- campagne pubblicitarie mirate.**

**Senza una strategia adeguata l'immobile rischia di passare inosservato tra centinaia di altri annunci.**

## **6. Non mettere in competizione gli acquirenti**

**Un errore che spesso viene commesso è organizzare le visite in modo casuale, accettando appuntamenti in momenti diversi e senza una vera pianificazione. Una gestione più strategica consiste invece nel concentrare le visite in una stessa giornata o in una fascia temporale limitata.**

**Questo approccio consente di:**

- aumentare la percezione che l'immobile sia richiesto**
- creare un senso di urgenza negli acquirenti**
- favorire una competizione naturale tra chi è interessato.**

**Quando più persone visitano la casa nello stesso periodo, gli acquirenti comprendono di non essere gli unici interessati e sono spesso più propensi a prendere decisioni rapide.**

# **7. Non pre - qualificare i potenziali acquirenti**

**Far visitare la casa a chiunque manifesti interesse può sembrare utile, ma nella realtà spesso porta a molte visite poco concrete.**

**La pre - qualifica degli acquirenti permette invece di verificare preventivamente:**

- **il reale interesse verso l'immobile**
- **la compatibilità del budget con il prezzo richiesto**
- **l'eventuale necessità di finanziamento.**
- 

**Selezionare con attenzione i potenziali acquirenti consente di:**

- **ridurre visite inutili**
- **concentrarsi su persone realmente interessate**
- **aumentare la probabilità di ricevere una proposta concreta.**

# **Vuoi sapere quanto vale realmente la tua casa?**

**Vendere casa nel modo corretto significa evitare questi errori e preparare l'immobile con la giusta strategia fin dal primo giorno sul mercato.**

**Se stai pensando di vendere il tuo immobile e vuoi conoscere il suo reale valore di mercato, contattami per una valutazione basata su dati reali.**

