

Dal 2014, il più alto numero di compravendite tra privati, nell'Alto-Isontino

# Guida per vendere la tua casa senza stress!



# Perchè una guida su come vendere?

Cari Lettori,

abbiamo deciso di scrivere questa guida su come vendere casa perché per anni abbiamo espresso questi concetti ogni giorno a moltissimi clienti per consigliarli al meglio sulle dinamiche inerenti alle compravendite. Ma a voce spesso le cose si dimenticano, pertanto abbiamo deciso di scrivere e regalarvi la nostra guida cartacea.

Questa guida serve a spiegare in semplicità cosa dovrebbe e non dovrebbe fare un proprietario per vendere la sua casa e le difficoltà che può incontrare in questo percorso.

Nel corso del tempo abbiamo sentito moltissime storie da parte di clienti che raccontano di aver avuto brutte esperienze sia privatamente che con le agenzie immobiliari. Certamente questi colleghi furbetti non portano lustro alla nostra categoria e purtroppo ciò non aiuta nessuno, ma non si può fare di ogni erba un fascio.

Abbiamo quindi pensato di regalarvi la nostra guida, che potrà esservi utile come vademecum per muovervi agilmente nel percorso di vendita della vostra casa e per spiegarvi come opera la nostra agenzia immobiliare, Dimore Isontine.

I concetti sono espressi in modo semplice e trattati in maniera elementare, in quanto questa è una guida, non un libro di diritto. Vi consigliamo di prendervi un pò di tempo per leggerla integralmente.

Un saluto Michele Cati e Eleonora Guadalupi

# **INDICE**

I 3 DESIDERI DI OGNI PROPRIETARIOpag.	2
IL MERCATO IMMOBILIARE ATTUALEpag.	3
COME SI MUOVONO GLI ACQUIRENTIpag.	3
VENDERE DA PRIVATOpag Vendere la propria casa è stressante! - I 5 errori più comuni!	4
VENDERE CON UN'AGENZIApag Vantaggi nel rivolgersi ad un'agenzia immobiliare - Come sceglierla: i 7 consigli - Responsabilità delle agenzie immobiliari	6
VENDERE CON DIMORE ISONTINEpag Prima ci presentiamo - Dal 2014, il più alto numero di vendite nell'alto-Isontino - Il nostro metodo lavorativo	11
CONCLUSIONIpag. 2	16



# I 3 DESIDERI DI OGNI VENDITORE I 3 DESIDERI DI OGNI VENDITORE

Ecco, è arrivato il momento!

Hai deciso di mettere in vendita la tua casa? I motivi possono essere molteplici, ma il risultato finale, che tutti sognano, dovrà essere uno solo: vendere al prezzo che vuoi tu, nel minor tempo possibile, e senza nessun problema!

Questi solitamente sono i 3 desideri di ogni venditore, a volte irrealizzabili. Che poi restino dei desideri, ve lo diciamo noi, perché spesso la realtà è molto diversa da come la immaginiamo. Vi spieghiamo perchè:

#### 1 - VENDERE AL PREZZO CHE VUOI TU...

La tua casa, per un altra persona, non potrà mai avere il valore che ha per te e per la tua famiglia. Tu l'hai vissuta, ci hai messo tempo e denaro per mantenerla e per migliorarla, per alcuni è la scatola dei ricordi. **Purtroppo spesso il prezzo che vorresti ricavare è molto lontano dal valore di mercato**. Tra qualche pagina scoprirai perchè...

#### 2 - NEL MINOR TEMPO POSSIBILE...

Spesso incontriamo proprietari che hanno la propria casa in vendita da 2,3,5 anni!!! Solitamente sono stanchi e rassegnati in quanto non riescono a capirne il motivo oppure danno la colpa al mercato immobiliare dicendo che è fermo. Con questa guida scoprirai che non è così e se non riesci a vendere la casa c'è più di un motivo...

#### 3 - SENZA ALCUN PROBLEMA!

Ogni proprietario vorrebbe che questo passaggio fosse facile, indolore e senza nessun intoppo o problema. Abbiamo più volte verificato che non sempre è così, ma solo con l'esperienza e la professionalità si possono evitare problematiche di ogni tipo. Vi assicuriamo che ne abbiamo viste di mille colori...



# IL MERCATO IMMOBILIARE ATTUALE

La domanda che ci rivolgono più spesso è questa: "com'è il mercato immobiliare? E' tutto fermo! Ci sono tantissime case in vendita!"

Difficilmente voi clienti potete avere la sensazione corretta di come si muove il mercato immobiliare, perché non conoscete i dati ufficiali delle reali vendite.

Noi professionisti, invece, **riusciamo a conoscerli, studiarli e valutarli**. La risposta è che il mercato non è fermo, le case vengono vendute e comprate, ma alcune restano ferme sul mercato, dando ai più la sensazione che non si muova una foglia.

I prezzi sono in aumento? La risposta è no, non nella nostra zona. Non lo diciamo noi, ma fonti ufficiali. Vi invitiamo a visionare i dati Istat sull'andamento dei prezzi, che trimestralmente viene pubblicato sul sito www.istat.it. Confrontando i dati nel corso degli anni potrai verificare tu stesso che i prezzi sono notevolmente diminuiti rispetto al 2008.



Fonte Istat: andamento prezzi delle abitazioni II Trimestre 2018

# **COME SI MUOVONO GLI ACQUIRENTI**

Il mercato immobiliare va studiato e capito. E' fondamentale sapere chi sono gli ipotetici acquirenti del tuo immobile, capire qual'è il giusto prezzo, presentare la tua casa al meglio per farla spiccare tra la marea di case in vendita.

Ricordati che gli acquirenti interessati a comprare, visionano moltissime case e poi scelgono quella col miglior rapporto qualità/prezzo.

Possiamo paragonare le loro scelte a quelle di un consumatore che va al mercato a comprare della frutta: fa un giro delle bancarelle, guarda la merce, paragona i prezzi. Se i consumatori si comportano così per spendere 10-20 euro, figurati quando ne devono spendere 100-300.000!! Per questo vendere una casa è così difficile!

# **VENDERE DA PRIVATO**

Spesso la prima cosa che si fa quando si vuole vendere casa da privato è appendere il cartello con la scritta "Vendesi".

Solitamente subito dopo iniziano le visite di persone che hanno letto o saputo da conoscenti che vuoi vendere. Sembra che tutto vada per il meglio, ma i mesi passano e magari non c'è stata ancora nessuna offerta concreta.

#### **VENDERE LA PROPRIA CASA E' STRESSANTE!!**

Se inizialmente sembra una passeggiata, in realtà non lo è: vendere la propria casa è un'esperienza molto stressante. Sono necessarie molte doti come pazienza, empatia, intuito, oltre a competenze in campo fiscale, finanziario, di diritto e marketing.

Spesso i proprietari sono molto emotivi e parlano della propria casa come se fosse la più bella del mondo, senza essere oggettivi, oppure non sanno cosa dire perché il visitatore non dice una parola. A volte magari ti scordi qualche dettaglio importante, come chiedere informazioni a chi è venuto a visitare la tua casa.

Devi poi essere molto disponibile con gli orari per non perdere occasioni preziose, senza contare che magari poi a volte qualcuno non si presenta nemmeno, facendoti perdere molto tempo prezioso.



E se ti chiedono quanto costa il notaio, o che rendita catastale ha la tua casa? Oppure tutta la documentazione dell'immobile? Oppure iniziano a fare un'offerta più bassa di ciò che chiedi? Sai come comportarti al meglio? Sai come affrontare la situazione senza farti prendere dall'emotività? Pensi di avere sempre la risposta corretta?

#### I 5 ERRORI PIU' COMUNI!

Sì, tutti conoscono qualcuno che da solo si è venduto casa, ma per uno fortunato, te ne possiamo presentare altri 10 che non lo sono stati. Un esempio banale...avete mai provato a ripararvi la macchina da soli? Oppure a tagliarvi i capelli da soli? Mica penserete che vendere una casa sia più facile? Mica penserete che basti aprire la porta di casa, vero?

#### 1 - COME TI PRESENTI

Dalla stretta di mano a quando riaccompagni il cliente alla porta, **il come ti presenti è importante**. Solitamente in questa fase si crea o meno la fase comunicativa con l'acquirente che quindi si farà un'idea su di te.

#### 2 - CAPIRE QUELLO CHE DICI

A volte per qualche proprietario è difficile spiegare bene tutti gli aspetti di una casa. Magari dimentichi di dare informazioni importanti, oppure le dai per scontate. Ciò crea confusione e diffidenza in chi ti ascolta. Spesso, proprio per la mancanza di obiettività, i clienti non si fidano dei proprietari e vengono da noi agenzie immobiliari.

#### 3 - PENSARE DI AVERE UN CLIENTE

"Ho già un interessato" ci dicono. Ma poi la casa resta in vendita per altri mesi. **Non** pensare di avere un cliente se non hai un assegno di caparra in mano! Le offerte fatte a voce non valgono nulla!!!

#### 4 - LA PRESENTAZIONE DELLA TUA CASA

Non basta un cartello "vendesi" per fare l'affare. Ci vogliono conoscenze specifiche di marketing, presenza sul territorio, sapere pubblicizzare al meglio la tua casa e ci vuole tempo. Sei sicuro di avere tutte queste caratteristiche?

#### 5 - CAPIRE CHI TI STA DI FRONTE

La difficoltà maggiore che un privato ha nel vendere da solo la propria casa è capire chi gli sta di fronte. Difficilmente un acquirente ti dirà ciò che pensa, per una forma di rispetto nei tuoi confronti. Solo una terza persona, sopra le parti, come un agente immobiliare, può facilmente scoprire i veri pensieri di un cliente che ha appena visto una casa.

In un momento di mercato come questo, dove i valori della case sono ai minimi storici, le banche non concedono mutui e la soglia delle disoccupazione giovanile è altissima, .... siete sicuri di poterlo fare da soli?



# **VENDERE CON UN'AGENZIA**

Le agenzie immobiliari sono coloro che muovono il mercato. Pensate ad esempio a Gradisca d'Isonzo, un piccolo paese dove i cittadini sono poco di più di 6.000, le compravendite sono circa 50/60 l'anno. Pensate all'influenza che possono avere le agenzie immobiliari che da sole ricoprono più della metà di questo mercato!

Chiaramente in realtà simili, di cui la nostra regione è piena, si sente quindi se sul territorio operano dei bravi agenti immobiliari. Questo ve lo possiamo garantire personalmente, con dati ufficiali alla mano.





#### VANTAGGI NEL RIVOLGERSI A UN'AGENZIA IMMOBILIARE

Il nostro consiglio per te è di rivolgersi ad una buona agenzia immobiliare e avrai più possibilità di vendere. E' quasi matematica, visto quanto detto precedentemente. I vantaggi sono molteplici:

- Competenza nel mercato locale
- Abilità nelle trattative
- Consigli pratici per la presentazione della tua casa
- Competenza nella stima immobiliare
- Conoscenze legali
- Competenza nelle procedure immobiliari
- Conoscenza delle tecniche di marketing
- Risparmio di tempo per te
- Forte riduzione dello stress, di cui parlavamo prima!

Come detto, però, se ne sentono di tutti i colori sulle agenzie immobiliari e a questo punto è doveroso darvi qualche consiglio al fine di aiutarti a scegliere la migliore...

#### **COME SCEGLIERE LA MIGLIORE IN 7 MOSSE**

Abbiamo sempre creduto che ci siano buone agenzie immobiliari e cattive agenzie immobiliari, purtroppo queste ultime sono in maggior numero. Siamo così convinti di questo, che Dimore Isontine non instaura quasi mai collaborazioni con altre agenzie perché vogliamo che la vendita sia gestita da noi, in modo da avere la sicurezza che tutto sia organizzato secondo le nostre regole etiche e professionali.

Fatta questa premessa vi vogliamo dare **qualche consiglio su come riconoscere una buona agenzia immobiliare** e su come sceglierla. Probabilmente questi consigli vi sembreranno **strani**, ma vi garantiamo che **sono frutto di ragionamento e di esperienza**:



#### 1 - SCEGLI UN'AGENZIA VICINA ALLA CASA CHE DEVI VENDERE

Intanto ti consigliamo di **informarti quali sono le agenzie immobiliari che operano nella zona entro 30 km. massimo**, non rivolgetevi mai a chi sta troppo lontano. Se devi vendere a Gradisca, per esempio, non cercare agenzie a Trieste ne tanto meno a Udine: hai idea di quanto tempo ci metterebbe l'agente immobiliare ad arrivare da te? Pensa quindi la motivazione che ne conseguirebbe!!! **Stare con un agenzia della zona rende intanto più facile la comunicazione fra cliente e agenzia** e inoltre ti rivolgeresti sicuramente a qualcuno che conosce bene il mercato e i prezzi del tuo Comune.

#### 2 - FIDATI DELL'AGENTE IMMOBILIARE CHE NON TI DA' RAGIONE

Solitamente un agente professionale ti contraddice quando la tua affermazione è errata, perché sta cercando di spiegarti cosa è meglio per te. Invece, l'agente immobiliare che ti da sempre ragione, che ha un cliente sempre pronto per voi dietro l'angolo e che vi dice che vi vende casa in poco tempo, ... beh... quello ti consigliamo di evitarlo!

Colui che fa tutto facile in realtà sta solo cercando di aggraziarsi il cliente e la maniera più facile per farlo è dargli sempre ragione.

#### 3 - LAVORA CON UN MANDATO DI VENDITA IN ESCLUSIVA

Diffida da quelli che ti dicono: "Se ho qualcuno te lo porto". Impegnarsi con un'agenzia seria, vuol dire ricevere serietà. La frase "Se ho qualcuno ve lo porto" significa spesso "se per sbaglio mi chiama qualcuno che cerca proprio casa tua...beh... facciamo l'affare!".

Allora, vuoi che casa tua si venda per sbaglio o vuoi che qualcuno si impegni a pubblicizzarla e proporla in modo corretto facendo tutti controlli che di rito un'agenzia immobiliare dovrebbe fare?

A volte certi clienti ci dicono "dò la casa a più agenzie, chi arriva prima prende la provvigione". Le agenzie che si rispettino lavorano tutte in esclusiva, quindi chi accetterà questo accordo sarà il pessimo agente poco professionale di cui diffidare. Dare la casa a più agenzie non significa moltiplicare le possibilità di vendere, significa dimezzarle.

Pensa che a Dimore Isontine vengono affidati mediamente circa 10 incarichi di vendita in esclusiva ogni mese. Logicamente i nostri sforzi saranno tutti concentrati per questi clienti che ci hanno dato fiducia.



#### 4 - DIFFIDA DI CHI COSTA MENO

Chi ti chiede la parcella più alta, è chi può permettersi di pubblicizzare al meglio la vostra casa, visto che avrà i soldi per farlo. Ci sono agenzie che non chiedono la mediazione a una delle parti, o chiedono pochissimo. Beh... ci siamo sempre chiesti come facciano ad operare, visti i costi sempre più elevati della pubblicità. Sicuramente daranno un servizio più scadente!

Per farvi un esempio concreto, Dimore Isontine per una buona pubblicità su Internet spende circa 2.500 euro al mese e per servizi generici circa 25.000/30.000 euro l'anno. Come possono spendere queste cifre coloro che chiedono provvigioni molto basse? Questo è il motivo per cui le pubblicità non possono essere tutte uguali. Nel corso degli anni abbiamo verificato che molte case non vengono pubblicizzate e che alcune agenzie non hanno nemmeno un sito internet!

Nonostante questo, sembra che tutte le agenzie operino allo stesso modo. Gli agenti immobiliari sono tutti dei grandi commerciali pronti a raccontarti le meraviglie della propria agenzia.

Beh...dopo quanto detto, vi consigliamo vivamente di fare almeno queste verifiche: controllate la qualità del sito internet dell'agenzia, guardate quanta pubblicità realmente viene fatta sui portali immobiliari, visitate l'ufficio, chiedete quali sono gli orari di apertura, fate delle domande pertinenti sulla materia e soprattutto informatevi in giro.

#### 5 - SCEGLI AGENZIE CON MINIMO 3 COLLABORATORI

Tre persone sono il numero minimo di persone che permette di tenere sempre aperto un'ufficio. Non condividiamo la scelta di chi appende il cartello "fuori per appuntamento" o "torno subito". E se in quel momento arrivasse o telefonasse il compratore di casa tua? E se l'agente immobiliare fosse troppo "impegnato" e fosse sempre assente? tu che faresti? Al giorno d'oggi, che anche i super mercati aprono di domenica per dare un servizio in più, rivolgiti a chi lo può fare anche nel settore immobiliare!



#### 6 - RIVOLGITI A CHI RISPONDE AL TELEFONO

Quelli che non rispondono mai al telefono e come scusa dicono che sono sempre impegnati in realtà non ti vogliono sentire! Probabilmente non vi ritengono importati. In realtà non esiste nessuno che non abbia tempo di rispondere al telefono o di scrivere un messaggio tipo "ti richiamo". Conosciamo persone impegnatissime, che occupano ruoli importanti in società che rispondono e richiamano per il solo fatto di essere educati. Chi risponde sempre, anche senza un reale interesse o solo per dare una consulenza o un'aiuto gratuito, in realtà è l'agente immobiliare giusto!

#### 7 - RIVOLGITI A UN'AGENZIA IMMOBILIARE "PURA"

Andate dalle agenzie che si occupano SOLO di mediazione immobiliare, non andate mai da coloro che hanno più attività, come certe agenzie che fanno edilizia e cantieristica. Il loro interesse primario sarà chiaramente nel proporre e vendere i loro cantieri e le loro case. La vostra abitazione sarà messa sicuramente in secondo piano.

Seguendo questi consigli avrai sicuramente più facilità a capire come scegliere un'agenzia immobiliare meritevole della tua fiducia e diminuirai le possibilità di sbagliare, rivolgendoti a chi non se lo merita.

### RESPONSABILITA' DELLE AGENZIE IMMOBILIARI

Gli agenti immobiliari sono coloro che mettono in relazioni una o più parti al fine della conclusione dell'affare immobiliare, controllano i pubblici registri immobiliari e ne mettono a conoscenza le parti.

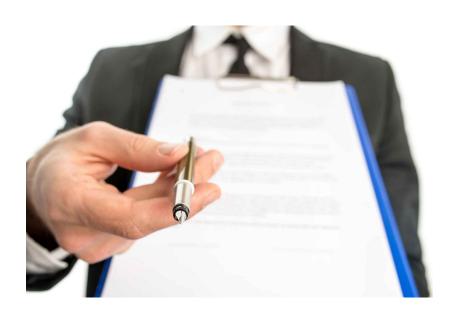
Gli agenti immobiliari sono solo degli intermediari, quindi praticamente non hanno responsabilità in merito alla vendita di casa tua.

Ma allora chi ne è direttamente responsabile? Il notaio? Assolutamente no, lui fa un lavoro molto diverso da quello che tu pensi!

# Sì, sei tu il responsabile, colui che, firmando, garantisce, giura, dichiara e paga se ci sono problemi!

Detto ciò, l'esclamazione "ma quindi pago un sacco di soldi per niente!" in realtà è un esclamazione vera e giustificata. Potresti trovarti a pagare un lauto compenso al tuo agente immobiliare e poi pagare anche eventuali sanzioni, multe eccetera per sistemare un problema non riscontrato prima.

Se solo tu lo avessi saputo prima ... magari avresti patteggiato per un prezzo più alto o non avresti venduto!



Cosa vogliamo dire con ciò? Vogliamo suggerirti di **scegliere bene il tuo agente immobiliare, senza improvvisare!** 

Scopri nelle prossime pagine cosa possiamo fare per aiutarti a vendere la tua casa e soprattutto qual'è il nostro metodo lavorativo!

## VENDERE CON DIMORE ISONTINE

Il nostro mestiere, da molti anni, è proprio aiutarvi a vendere.

I risultati che abbiamo raggiunto come Dimore Isontine, in pochissimo tempo, sono verificabili perché ogni mese sul nostro sito www.dimoreisontine.it **pubblichiamo le** "case vendute".



#### PRIMA CI PRESENTIAMO

Nasciamo nel 2013 a Gradisca d'Isonzo dalla collaborazione di due soci fondatori, decidendo di metterci in gioco **sfidando la crisi immobiliare** e di aprire quest'attività, nonostante il periodo fosse **storicamente avverso ad ogni iniziativa imprenditoriale.** 

Sempre convinti che con la costanza avremmo avuto ottimi risultati abbiamo deciso di offrire la nostra esperienza per il settore immobiliare e al servizio delle gente, differenziandoci dalla concorrenza. Ben presto abbiamo avuto la bravura e la fortuna di essere affiancati da giovani colleghi che tutt'ora fanno parte dello staff e costituiscono le basi dell'agenzia immobiliare.

# DAL 2014, IL PIU' ALTO NUMERO DI VENDITE NELL'ALTO-ISONTINO

Nonostante la nostra breve storia, dal 2014 siamo l'agenzia che ha fatto il più alto numero di compravendite tra privati nell'Alto Isontino. Questi dati sono riscontrabili presso l'Ufficio Tavolare di Gradisca.

Ve lo diciamo con orgoglio e ve lo vogliamo far notare solo perchè questi numeri sono frutto di duro lavoro e impegno ed è giusto che tutti lo sappiano.

Dal 2017

Rivogendovi a noi, hai quindi più possibilità di vendere!!!

#### IL NOSTRO METODO LAVORATIVO

Per raggiungere determinati risultati serve un metodo di lavoro preciso, costante e attento. Di seguito vi spieghiamo qual'è il nostro metodo lavorativo, che si può riassumere in 7 punti.



#### **VALUTAZIONI REALI**

Il nostro metodo di lavoro ci consente di conoscere bene i reali valori di mercato degli immobili del nostro territorio, dando così ai venditori/locatori valutazioni realistiche, basate su comparazioni del venduto oltre all'esperienza maturata nel tempo. Questo consente a voi di poter progettare il vostro futuro sulla base di cifre raggiungibili e non ideali!



#### **INCARICO DI MEDIAZIONE ESCLUSIVO**

A volte chi deve vendere non conosce i vantaggi di un incarico in esclusiva:

- Siamo più motivati e determinati nella vendita in quanto abbiamo un tempo definito per poter vendere l'immobile.
- Si evitano pasticci dovuti alla presenza di più annunci della stessa casa con diverse agenzie, confondendo le idee al futuro acquirente.
- Prezzo, condizioni, **provvigioni, tutto scritto nero su bianco per non incorrere in incomprensioni**, soprattutto per non avere brutte sorprese dopo.
- A nostro avviso l'esclusiva è **l'unico metodo per garantirti un servizio** sicuro e dedicato. Inoltre, ti liberi dalle incombenze connesse alla vendita: il nostro lavoro è anche questo, rendere più serena l'esperienza della vendita.



#### CONTROLLO DOCUMENTAZIONE DELLA TUA CASA

Ci sono molteplici controlli da fare ad oggi e seppur la normativa in sé non li specifica o non li richieda, un venditore o acquirente che sceglie un'agenzia immobiliare, pretende che questa lavori in maniera corretta, moderna e affidabile. Ecco quali sono le verifiche e i controlli da effettuare prima di mettere in vendita un immobile:

- Controlli presso il tavolare o la conservatoria al fine verificare la proprietà della casa, la situazione ipotecaria ed eventuali gravami e servitù.
- Controlli presso il comune (ufficio tecnico) al fine di controllare l'urbanistica della casa.
- **Controlli presso il catasto** al fine di avere le visure e planimetrie catastali aggiornate e la conformità delle planimetrie con lo stato di fatto.
- Verificare la presenza dell'Attestato di Prestazione Energetica.

Solo dopo aver fatto correttamente tutti i controlli si doverebbe iniziare a pubblicizzare la casa. Ribadiamo il concetto: l'agente immobiliare non è responsabile né del reperimento di questi documenti né della conformità di essi, lo siete voi venditori.

Abbi ben chiaro, quindi, che affidandoti ad un professionista poco serio, probabilmente questo servizio potrebbe venire a mancare, venir tralasciato o mal fatto, con tutto quello che ne conseguirà sulla tua pelle!



Conosciamo clienti che per riparare agli errori commessi da agenti immobiliari poco professionali hanno speso cifre molto elevate.

Tu non te ne intendi, non sei un esperto e in fiducia firmi ciò che ti dicono di firmare, assumendoti un bel rischio e prendendoti una bella responsabilità.

Dal nostro punto di visita sarebbe stato meglio pagare una provvigione più elevata ad un buon agente immobiliare, piuttosto che prendere il più a buon mercato per poi pagare la stessa cifra in altro modo, con i relativi mal di pancia. Punta sulla qualità!

Ricordate, come in ogni settore, **se un professionista chiede poco probabilmente dà un servizio più scarso.** Esistono anche le eccezioni, è vero, e conosco persone a cui è andato tutto bene, ma mediamente la verità è che dietro un prezzo basso si nasconde un disservizio.



#### COME SI DOVREBBE PUBBLICIZZARE CASA TUA

Dopo avere effettuato i controlli, si potrà effettuare l'annuncio pubblicitario. A parole come già spiegato gli annunci sono tutti uguali, tutte le agenzie pubblicano su Internet e su vari portali. Bisogna però dire che in realtà nel corso della nostra attività abbiamo visto di tutto: annunci pubblicati con 2 o 3 foto sfocate, annunci dello stesso immobile a prezzi diversi con più agenzie, annunci mal fatti e mal descritti, annunci con errate indicazioni.

Abbiamo notato nel corso degli anni che qualche agenzia addirittura si dimentica di pubblicizzare la casa appena presa in vendita, non chiedeteci perchè, ma crediamo che sia solo per dimenticanza. Capirete a questo punto che se casa tua non verrà descritta bene o come merita, non potrà essere venduta.

Caro lettore, volevamo anche spiegarti che oltre a pubblicare un buon annuncio di vendita ben descritto, al giorno d'oggi l'annuncio deve essere soprattutto ben visibile nelle prime pagine di ricerca. Se nessuno vede il tuo annuncio, nessuno ti chiamerà e tu non venderai mai la casa!



Le agenzie immobiliari di rilevo, ovvero quelle a cui vi consiglio di rivolgervi, comprano degli spazi pubblicitari più visibili per mettere in evidenza l'annuncio, e chiaramente spenderanno di più.

Quindi coloro che hanno gli annunci migliori, più ben fatti ed in evideza hanno i soldi per farlo e di conseguenza vendono di più.

Andare da chi vende di più significa, quindi, aumentare le possibilità di vendere casa ed avere un miglior servizio.



#### PROPOSTE DI ACQUISTO SCRITTE, E NON A VOCE

Ogni giorno incontriamo acquirenti e venditori che per vari motivi vogliono vendere o comprare. Per concludere una trattativa non basta la visita all'immobile: sono indispensabili esperienza, intuizione ed etica professionale. La nostra agenzia ti porterà solo **proposte di acquisto in forma scritta e non acquirenti immaginari!** Affidandoti a un professionista, scoprirai la differenza tra intraprendere una trattativa da solo o con un agente immobiliare qualificato.



#### IL RAPPORTO UMANO COL CLIENTE

Secondo noi questa è la fase più importante, ovvero il rapporto umano che si instaura fra l'agente immobiliare e il cliente. Come sempre partiamo dall'esporti gli esempi negativi, ovvero pessimi agenti immobiliari che prendono l'incarico di vendita e si fanno sentire solo dopo sei mesi o alla scadenza per rinnovarlo!

Abbiamo conosciuto clienti ai quali capitava che quando avevano deciso di affidare a noi la vendita della loro casa, la precedente agenzia li chiamava dicendogli che avevano un cliente pronto a comprare, dietro l'angolo. I clienti allora rinnovavano l'incarico alla precedente agenzia, ma poi il cliente, strano ma vero, si dileguava! La cosa peggiore è che, in questi casi, si resta vincolati per tanto tempo e inutilmente con pessimi professionisti.

La gestione dell'incarico deve essere fatta in maniera costante. Gli agenti che operano presso Dimore Isontine, per esempio, sentono i proprietari almeno una volta al mese per renderli partecipi di come stanno andando le visite sulla sua casa e a maggior ragione se la casa è vuota.

L'agente immobiliare professionista deve essere un onesto referente e deve raccontare sempre la verità al proprio cliente. Deve dargli delle corrette informazioni ed avvisarlo su cosa dicono i clienti di casa sua, sia sugli aspetti positivi che negativi. Se la casa non si vende ci sarà un motivo: il bravo agente dovrebbe essere in grado di individuarlo e cercare di risolverlo.

Diffidate dagli agenti immobiliari che danno sempre la colpa al mercato o a clienti a cui non è passato il mutuo, normalmente sono solo scuse.



#### **UN SERVIZIO A 360°**

Per aiutarti in tutte le fasi della vendita, abbiamo creato **un gruppo di professionisti di ns. fiducia che possono offrirvi un'assistenza completa, su diversi fronti!** 

Ecco alcuni dei nostri servizi aggiuntivi:

- Attestato di Prestazione Energatica (APE)
- Assistenza finanziaria per accesso al mutuo e relazioni con i creditori
- Pratiche edilizie, successioni, frazionamenti e accatastamenti
- Giardinaggio e sgombero immobili

# CONCLUSIONI

Caro lettore,

ora hai le basi per capire e scegliere un serio servizio immobiliare!

Non ci nascondiamo dietro un dito, noi vorremmo che tutti i clienti venissero da noi,

ma ciò è impossibile, la concorrenza è tanta e non siamo gli unici sul mercato.

Ma ora, se vuoi conoscerci, sai dove trovarci!

VENDERAI LA TUA CASA?
CHI LO PUO' SAPERE,
DIPENDERA' DALLE SCELTE CHE FARAI!
NOI PENSIAMO CHE
"IL MIGLIOR MODO DI PREDIRE IL FUTURO,

(Abrahm Lincoln)

E' CREARLO"



# BORSINO IMMOBILIARE 2019 Dati FIMAA sulla provincia di Gorizia

	Nuovo max 15 anni Eurolmq		Buono e abitabile Eurolmq		Da ristrutturare Eurolmg	
GORIZIA						
	min	max	min	max	min	max
centro storico	1900	2000	1000	1350	600	1000
centro citta	1900	2000	950	1250	300	850
periferia	1350	1800	800	1000	200	800

	Nuovo max 15 anni Eurolmq		Buono e abitabile Eurolmq		Da ristrutturare Eurolmq	
Comune di						
	min	max	min	max	min	max
Gradisca d'Isonso	1300	2000	900	1200	300	600
Cormons	1300	2000	850	1300	300	600
Villesse	1300	2000	850	1000	250	500
Capriva del Friuli	1300	1650	850	1050	250	400
Farra d'Isonso	1250	1500	750	950	450	600
Mariano del Friuli	1200	1800	850	1000	250	500
Medea	1200	1800	850	1100	250	500
Moraro	1000	1500	800	900	250	400
Mossa	1100	1500	850	1000	250	400
San Lorenzo Isontino	1200	1500	850	1000	250	400
Romans d'Isonso	1300	2000	800	1100	250	400
Fogliano Redipuglia	1350	1900	850	1000	300	400
Monfalcone	1350	2000	650	850	300	500
Ronchi dei Legionari	1300	2000	900	1200	300	600
Staranzano	1300	2000	900	1200	300	600
San Canzian d'Isonso	1300	1850	900	1200	300	600
Sagrado	1100	1800	850	1000	300	600
San Pier d'Isonzo	1300	1850	900	1200	300	600
Turriaco	1300	1850	900	1200	300	600
Savogna d'Isonso	1100	1800	450	850	200	300

Turistico	Nuovo max 15 anni Euro/mq		Buono e abitabile Eurolmq		Da ristrutturare Eurolmq	
Grado						
	min	max	min	max	min	max
centro	3500	6000	2000	2900	1500	2100
citta giardino	2900	4200	1800	2500	1200	1800
pineta	-	- 5	1200	1500	1000	1300

# Il nostro percorso etico



Dal 2016 la nostra agenzia ha iniziato un percorso nell'ambito del sociale. Devolveremo ogni fine anno una parte dei nostri utili ad una onlus impegnata nella salvaguardia della natura o nei diritti dei bambini.

Questo progetto per noi è molto importante perchè ci consente di aiutare chi a nostro avviso ha bisogno di più cure.

Siamo convinti che i nostri clienti apprezzeranno questo gesto, sapendo in anticipo che parte dei nostri ricavati andranno in beneficienza.

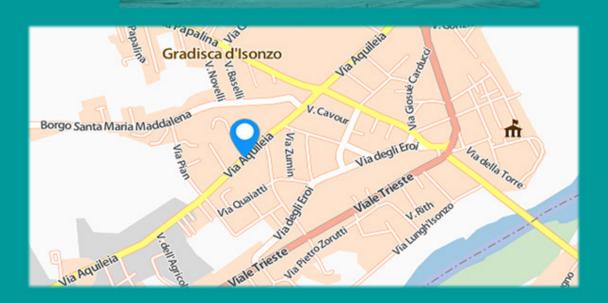
# **DOVE SIAMO**

Gradisca d'Isonzo via Aquileia civ. 80 tel. 0481 961278 email - info@dimoreisontine.it sito web www.dimoreisontine.it

# **ORARIO**

Da Lunedi a Venerdì 9.00-12.30 e 15.00-19.30

Sabato mattina 9.00-12.00



DI DIMORE ISONTINE