LEONARDO
IMMOBILIARE

5 CONSIGLI PER VENDERE CASA A NAPOLI

LEONARDO
IMMOBILIARE

PER MAGGIORI
INFORMAZIONI CHIAMA
ALLO 081.578.92.79

***Grazie** per aver scaricato questo **e-book** con utilissimi consigli per vendere la tua casa a Napoli.*

Buona lettura!

Questo **e-book** nasce con l'intento di **aiutarti** a vendere casa, senza commettere errori e massimizzando il risultato della tua compravendita.

Una guida pensata appositamente per te che vuoi vendere la tua casa, e che intende aiutarti a scoprire come muoverti, prevenendo e risolvendo eventuali criticità legate al processo di vendita.

PREMESSA

PERCHÉ UN PROFESSIONISTA PER LA TUA VENDITA

Raramente un cliente privato conosce la reale condizione del **mercato immobiliare**. Spesso si vedono tanti annunci di vendita e si pensa che il mercato sia fermo.
Non è così.
Il mercato immobiliare napoletano è estremamente **dinamico** ed il valore delle abitazioni varia molto nel tempo.
Per questo è fondamentale rivolgersi ad un **professionista**, che grazie all'esperienza nel settore conosce le modalità più efficaci per condurre con successo una trattativa, anche **pre-qualificando** la solvibilità dell'acquirente, ad esempio quando ha bisogno di un mutuo.

E sa come prevenire o gestire eventuali criticità lungo il percorso.

Esperienza e **professionalità** sono fondamentali ai fini della contrattazione: in assenza di questi elementi, rischi di ritrovarti in balia del caso.
Vendere un immobile richiede una serie di conoscenze in campo fiscale, finanziario, di diritto e di **marketing** per promuovere al meglio l'immobile. E necessita di **tempo da investire**, che non sempre riesci a trovare tra i tuoi mille impegni.

Un’**agenzia immobiliare** ti garantisce:

- dominio delle tecniche di **comunicazione** e **contrattazione**;
- conoscenza delle leve di **marketing** per pubblicizzare e promuovere l’immobile;
- conoscenza delle **norme legali** e delle regole che governano la compravendita;
- **ottimizzazione** dei tempi di vendita, senza sprecare tempo e raggiungendo l’obiettivo in tempi congrui e funzionali.

CONSIGLIO N. 1

PIANIFICA LA TUA COMPRAVENDITA

Vendere casa a Napoli o altrove non è qualcosa da fare in un minuto, ma occorre un'attenta **organizzazione**. Bisogna capire qual è **l'obiettivo** della vendita e tarare conseguentemente le aspettative.

La vendita è un processo che avviene nel tempo: questo è uno dei motivi per cui si rivela fondamentale il supporto di un agente immobiliare, che possa offrirti consigli preziosi.

Occorre seguire degli step ben precisi senza mai perdere il controllo sugli eventi. Così come occorre gestire eventuali criticità che si presentano lungo il percorso, per impedirne l'impatto sulla trattativa e mettere a repentaglio il tuo progetto.

CONSIGLIO N. 2

INDIVIDUA IL PREZZO ED IL TARGET GIUSTO

Il **prezzo** gioca un ruolo fondamentale nella vendita di un immobile, e va individuato e contrattato con cura.

Non è possibile vendere un immobile al prezzo esclusivamente di tua preferenza, perché non sempre coincide con quanto il mercato costituito dagli acquirenti è disposto a spendere.

D'altro canto, non è un'opzione consigliabile vendere a un prezzo eccessivamente basso, perché spesso il profitto che ottieni da una vendita ti serve per l'acquisto successivo di un altro immobile. Ad esempio vendi la tua casa situata nel centro storico per acquistarne una al Vomero.

LEONARDO IMMOBILIARE

CONSIGLIO N. 2

INDIVIDUA IL PREZZO ED IL TARGET GIUSTO

Il consiglio è proporre il tuo immobile ad un **range di prezzo che rappresenti il suo valore**, ed evitare di rallentare la vendita senza pervenire ad un accordo col compratore a causa di un prezzo troppo alto.
Una volta intercettato il prezzo ottimale di vendita, occorre saper individuare il **target** a cui rivolgersi, ossia il **pubblico di acquirenti**. Nello specifico, il prezzo proposto dovrà risultare attrattivo per questi ultimi, invogliandoli ad acquistare.

Il tuo immobile non è il solo in vendita: per vincere la sfida, dovrai essere **competitivo** in base alla zona in cui esso è localizzato (Vomero, Posillipo, Fuorigrotta, zona ospedaliera, centro storico, provincia, ecc.) proponendo un prezzo che non superi quello dei tuoi concorrenti.

CONSIGLIO N. 3

RACCOGLI TUTTA LA DOCUMENTAZIONE CHE OCCORRE

Condizione imprescindibile per vendere un immobile è procurarsi, ed avere a disposizione, tutti i **documenti necessari**, cosa estremamente importante se si vogliono evitare possibili ritardi nella trattativa. Un esempio su tutti è il **Certificato Energetico** dell'immobile.

Un professionista del settore ti sarà molto utile, indicandoti come procurarti tutti i documenti da fornire all'acquirente che sono necessari per procedere con la vendita. Ed al contempo sarà una **guida preziosa** per aiutarti a **rimuovere** qualunque **ostacolo** si presenti nella vendita della tua proprietà.

CONSIGLIO N. 4

CURA LA PROMOZIONE

Un elemento fondamentale nel contesto di un processo di compravendita è **l'annuncio** con cui promuovi l'immobile.
L'annuncio rappresenta il **primo punto di contatto con l'acquirente, funge da gancio attenzionale** e va costruito:

- nel modo più **funzionale** possibile, cioè **utile e comprensibile** per il pubblico;

- con **informazioni** che siano **rilevanti** per l'acquirente, vale a dire interessanti ed importanti al medesimo tempo;

- ben **organizzate**, ossia disposte in una **gerarchia d'importanza** che rifletta le esigenze di chi legge l'annuncio: disposte dalle più importanti a quelle meno cruciali.

Un buon **annuncio**, inoltre, dev'essere:

- **visibile**, vale a dire raggiungibile dal pubblico di acquirenti, collocato in una posizione facilmente accessibile e ben in evidenza;

- **attrattivo**, ossia accattivante per i suoi lettori, in modo da catturarne l'attenzione.

Fondamentale in questo contesto è il ruolo delle **foto**, che risultano **imprescindibili**. È buona regola scegliere ed inserire **immagini di qualità**, che valorizzino l'immobile e lo rappresentino nel **modo più veritiero possibile**, in modo da consentire all'acquirente di prefigurare in modo corretto ciò che in un secondo momento verificherà di persona.

CONSIGLIO N. 5

SCEGLI OCULATAMENTE L'INTERMEDIARIO

L'agente immobiliare riveste un ruolo fondamentale. Funge da **raccordo tra le due controparti**, acquirente e venditore, rappresentandone gli interessi e promuovendo l'individuazione di un territorio d'accordo comune, che coincide con la conclusione della trattativa.

Un bravo agente deve far sì che il venditore sia al corrente di tutto ciò che occorre sapere, guidandolo durante la compravendita.

Grazie alla propria competenza ed esperienza un bravo agente conosce:

- quali sono gli **aspetti fondamentali ed i punti di forza** dell'immobile e della zona in cui si trova su cui porre l'attenzione e far leva;

- quali, invece, risultano meno rilevanti o potrebbero andare ad influenzare negativamente la trattativa.

Considerati questi suggerimenti, e considerato il ruolo fondamentale dell'agente (ossia, l'intermediario), ti suggeriamo di:

- scegliere **un'agenzia immobiliare che conosce il bene il territorio** dove è collocato il tuo immobile, di modo che possa effettuare una valutazione congrua e promuoverlo al meglio;

LEONARDO IMMOBILIARE

CONSIGLIO N. 5

SCEGLI OCULATAMENTE L'INTERMEDIARIO

- diffidare di chi persegue un atteggiamento esclusivamente compiacente verso il cliente, senza illustrare e condividere eventuali criticità da gestire;

- conferire mandato in esclusiva, per permettere all'agenzia di concentrarsi al 100% sul tuo immobile, offrendoti il miglior esito della trattativa;

- evitare agenzie particolarmente economiche: spesso un prezzo molto basso di intermediazione implica assenza di investimenti di marketing e di ricerca attiva di clienti, così come di strumenti di comunicazione online (es. un sito Internet) per promuovere la tua proprietà.

LEONARDO IMMOBILIARE

Devi VENDERE o AFFITTARE il tuo Appartamento a Napoli e provincia? Contattaci per ricevere una consulenza immobiliare GRATUITA e SENZA IMPEGNO!

LE NOSTRE SEDI

NAPOLI CENTRO
Via Toledo, 306
80132 Napoli,
tel. 081 414 180

VOMERO
Via Scarlatti, 201
80129 Napoli,
tel. 081 578 92 79

RIONE ALTO
Via Fragnito, 2B
80131 Napoli,
tel. 081 546 24 80

POSILLIPO
Via Posillipo, 406
80122 Napoli,
tel. 081 229 20 76

FUORIGROTTA
Viale Augusto, 132
80125 Napoli,
tel. 081 193 03 392

**CONTATTACI
SENZA IMPEGNO
SIAMO SEMPRE
A TUA DISPOSIZIONE**

www.leonardoimmobiliare.info

LEONARDO IMMOBILIARE