

la guida



come vendere casa a Treviso

di Stefano Boscarato



Ho deciso di scrivere questa guida per aiutare tutte le persone che come te oggi stanno pensando di vendere la loro casa a Treviso.

A differenza di altri agenti immobiliari che vendono tutto e in ogni dove, io mi sono specializzato nella vendita degli immobili a Treviso.

Aiutare i clienti a vendere e comprare casa è stata fonte di enormi soddisfazioni, economiche certo, ma soprattutto di crescita umana: non c'è nulla di più bello che vedere una famiglia realizzare il sogno di una vita, e l'aver contribuito a questo è una soddisfazione di gran lunga maggiore.





di cosa parleremo?

01

**VENDO DA SOLO O VENDO
CON AGENZIA ?**

02

**COME CAPISCO SE CASA MIA È
NELLE MANI GIUSTE ?**

03

**COME CAPISCO QUAL È IL VALORE DI
MERCATO CORRETTO PER
CASA MIA ?**

04

VALORECASA

05

**È DAVVERO IMPORTANTE VENDERE
IN TEMPI BREVI ?**

indice



01 **vendo da solo o vendo con agenzia ?**

Devi sapere che da una recente statistica è emerso che il 77% delle vendite è intermediata da agenzie immobiliari.

Ma perché si fa tanta fatica a vendere privatamente? Lo scarso successo è dovuto alla mancanza di strategia.

Se metti in vendita casa tua privatamente, oltre che sentire i tuoi vicini e qualche conoscente o mettere un cartello sul portone, c'è poco altro che puoi fare.

Puoi pubblicare l'annuncio sui portali immobiliari, ma devi sapere che ci sono agenzie - tra le quali la mia - che su questi portali spendono molto per essere in prima pagina e far risaltare le case dei propri clienti.



Fare tutto questo e non ottenere risultati porta a scoraggiarsi. Venderai la casa sì, ma ad un prezzo inferiore.

Per questo le persone si rivolgono alle agenzie immobiliari per vendere casa.

Chi non vende case di professione può rischiare di commettere una serie di errori che invece chi ne ha viste tante come me può evitare.

Ad ogni modo, che tu venda privatamente o con un'agenzia, il consiglio che ti diamo è di partire con il piede giusto, ed il modo migliore per farlo è sapere in anticipo il prezzo più corretto a cui pubblicizzare la tua casa.

Soddisfatti del servizio ricevuto, specialmente del tempo breve per la vendita dell'abitazione di nostra proprietà.

Rino Giuliato e Natalina Zanetti





come capisco se casa mia è nelle mani giuste

Ci sentiamo di darvi un consiglio, cioè quello di lavorare con un consulente immobiliare che NON aspetta che i clienti chiamino dalla pubblicità, ma che abbia già una lista clienti da chiamare a cui proporre casa tua.

La lista d'attesa è uno strumento che permette di avere dei potenziali acquirenti già pronti a visitare l'appartamento, pre-qualificati, che il tuo agente immobiliare ha già conosciuto e valutato.

Così è nato il Sistema di Vendita Immobiliare®.

Nessuna agenzia immobiliare infatti – oltre a noi – è ad oggi strutturata per offrirti una “lista di attesa”.



i 4 motivi (sbagliati) per affidarti ad un agenzia immobiliare

1 Hanno un marchio conosciuto, saranno seri e affidabili.

Il marchio non ti vende casa.

2 Mi è simpatico l'agente immobiliare.

Fare affari con una persona simpatica e che conosci è più piacevole, ma l'importante è fare affari.

3 Mi hanno valutato la casa più degli altri, ho scelto loro.

4 Prendono meno di provvigione, risparmio.

Un'agenzia che costa poco investirà poco in marketing e in pubblicità; per avere margine dovrà prendere tanti incarichi di vendita e quindi l'agente dedicherà molto tempo alla ricerca di nuovi proprietari e tu sarai solo uno dei tanti.

Sono pienamente soddisfatto della serietà e della professionalità del Consulente. Venduto in un mese!



Florio
De Marchi



come capisco qual è il valore di mercato corretto per casa mia?

Un immobile fuori prezzo non è appetibile, è fondamentale infatti scegliere il prezzo giusto a cui mettere in vendita l'immobile sin da subito.

Ma come si fa a scegliere il prezzo giusto?

Bisogna fare una valutazione accurata e dettagliata, tenere in considerazione tutti gli aspetti, sia positivi che negativi, fare delle analisi dettagliate della domanda in quella zona e per quello specifico tipo di casa, fare un'analisi delle case vendute in zona di recente.

Quindi il modo migliore è sentire e scegliere la giusta agenzia immobiliare.



Devo dire che ho trovato delle persone preparatissime, che amano il cliente. Mi sono sentito a casa.

Queste persone amano il loro lavoro perchè sono capaci, coccolano il cliente e sono pronti ad aiutarlo sempre.

Giorgio
Giacomo
De Marchi



04 VALORECASA

il sistema di valutazione immobiliare in 3 step

1 Studiare la concorrenza

Il Consulente Certificato SISTEMA DI VENDITA IMMOBILIARE® quando deve valutare una casa per prima cosa fa un'analisi approfondita delle altre case simili alla tua in vendita nella medesima zona.

2 Analisi delle case vendute di recente

In questa fase il nostro consulente andrà ad analizzare tutte le case vendute di recente nella tua zona, per capire quale sarà il più probabile valore di mercato.



3 Analisi dei potenziali acquirenti

Nel terzo Step facciamo una ricerca nella nostra lista d'attesa per capire se c'è richiesta.

Grazie ad un'analisi di questo tipo, accurata ed approfondita, riusciamo a stabilire qual è il valore migliore a cui mettere in vendita ogni casa per dare al proprietario il miglior prezzo.



Dante
Bucelloni

Abbiamo contattato l'agenzia dopo aver visto la pubblicità su internet. Il contatto è stato rapidissimo e la decisione di procedere con la vendita della nostra abitazione è stata immediata in quanto la competenza, la cortesia e la disponibilità mostrata ci ha notevolmente e positivamente impressionato.

In sole tre settimane abbiamo completato la vendita e siamo veramente soddisfatti dei servizi ricevuti.



05 **è davvero importante vendere in tempi brevi ?**

Il motivo grazie al quale riesci a vendere casa al massimo prezzo di mercato è perché comprimi i tempi di vendita.

Ci sono diversi motivi molto importanti per cui è necessario farlo, ma ne citerei due fondamentali.

Il primo è che più tieni una casa in vendita, più il valore di casa tua scende nel tempo.

Il secondo è che dopo 4/6 settimane di permanenza sul mercato l'immobile si svaluta e fa la fine dei cartelli stradali.

Hai presente i cartelli stradali che rimangono affissi un mese, due mesi...sei mesi...cosa pensano le persone quando continuano a passare davanti a quella casa? Iniziano a pensare che sarà troppo cara, o che avrà qualche problema.



Le persone spesso pensano che vendere velocemente sia sinonimo di svendere, ma la realtà è che è esattamente il contrario. Vendere velocemente ha a che fare con il prendere subito il massimo prezzo di mercato.

Vendere velocemente non ha a che fare con un bisogno o con una necessità, ma con il realizzare il Massimo.

AFFIDATI ANCHE TU AGLI SPECIALISTI DEL VENDER CASA!

vendi casa entro 90 giorni al massimo prezzo.

[CLICCA QUI](#)
[PER LA TUA](#)
[VALUTAZIONE](#)



È vietata la copia e la riproduzione dei contenuti e immagini in qualsiasi forma.

È vietata la redistribuzione e la pubblicazione dei contenuti e immagini non autorizzata espressamente dall'autore.

© Copyright 2023 Stefano Boscarato
TUTTI I DIRITTI RISERVATI



**STEFANO
BOSCARATO**
CONSULENTE IMMOBILIARE