



SIMONA BERLO
IMMOBILI

Ottobre | Novembre | Dicembre 2021

La prima rivista per chi
vuole vendere casa!

Vendere casa

a Genova e nella Riviera ligure



con successo

CAMBIAMENTI

dopo il 2020

La casa dei sogni cambia forma

Forse non usciremo cambiati dal Covid, ma di certo molti di noi cambieranno casa... **O almeno ci proveranno!**

I budget sono fermi, ma abitudini e stili di vita sono già cambiati, e con essi le tipologie di case desiderate.

Sono state analizzate oltre 10 milioni di richieste salvate da Gennaio 2020 a Gennaio 2021, per capire **come la casa dei sogni abbia cambiato forma** adattandosi alle nuove necessità.

Si scopre così che se da una parte si cercano case più grandi, indipendenti e con spazi esterni, dall'altra la spesa massima che si imposta nelle ricerche è aumentata di appena l'1,3%, ammontando mediamente ad Euro 216.000,00.

Da uno studio, risulta cresciuto il prezzo minimo degli immobili ricercati, passando da euro 112.700,00 a Euro 115.980,00.

Incrementi che non basterebbero in ogni caso a coprire i costi della nuova casa dei sogni, la cui superficie è cresciuta di quasi il 7%.

I nuovi stili di vita, smartworking, didattica a distanza e necessità di coltivare i propri hobby fra le mura domestiche, **hanno fatto diventare indispensabile un locale in più. Infatti dopo il 2020 il numero massimo delle stanze è passato da tre a quattro.**

Tassi dei mutui e prezzi ai minimi storici in alcune città, combinati con la nuova consapevolezza di quanto sia importante possedere una casa tagliata su i propri bisogni, hanno portato ad un incremento considerevole delle ricerche di casa.

Incoraggiate dalla disponibilità dei Super Bonus dedicati al settore, sono cresciute le richieste rivolte ad immobili da ristrutturare, in questo modo si risparmia sull'acquisto e si può ridisegnare e sistemare l'abitazione in base alle proprie esigenze.

Le nuove ricerche si dirigono sempre più verso gli immobili indipendenti, sono aumentate infatti le preferenze per ville, villette a schiera, rustici e casali.



Un altro benefit indispensabile è il terrazzo. Analizzando le ricerche di gennaio 2020 e confrontandole con quelle del Gennaio 2021, il numero degli utenti che lo selezionano come condizione indispensabile è salito del 10,3%.

Sul fronte delle locazioni, le ricerche sono calate del 21%. Questo dato è giustificato dalla tradizionale concentrazione della domanda nei grandi centri, gli stessi che hanno vissuto lo spopolamento a causa del rientro a casa dei fuori sede, che potendo studiare o lavorare da remoto, hanno preferito far ritorno in famiglia o nelle seconde case, riuscendo così a tagliare le spese particolarmente alte nelle grandi città.

Ad ogni modo, chi continua a cercare abitazioni in locazione, ha compreso l'importanza di vivere in una casa di qualità e a parità di superficie media e di locali, ha aumentato il budget minimo per il canone di affitto.

Anche l'ufficio cambia look!

Lo smart working è stata la leva che ha consentito di creare un nuovo modello di organizzazione dello spazio di lavoro. **Gli uffici come luoghi per scambi di idee e sempre meno di produzione: è questo il futuro.**

Uno studio realizzato sottolinea come in futuro andremo in ufficio per metà settimana, per incontri proficui, mentre sarà da casa che sbrigheremo il lavoro di routine. **Meno scrivanie e più spazi comuni** sono le nuove esigenze dettate dalla modalità lavorativa imposta dal Covid e che molte aziende hanno deciso di adottare definitivamente. Le scrivanie diventano condivise, in alcune aziende si possono prenotare, in altre ci si appoggia dove si trova spazio.

Sarà quindi necessario meno spazio direzionale; un tema importante se si pensa che l'asset class uffici è la più importante nei portafogli dei grandi investitori. **La riduzione degli spazi produttivi amplierà lo spazio destinato alle aree comuni,** quindi più qualità anche negli ambienti di lavoro. In alcune aziende molti uffici sono stati destinati a zone per lezioni di yoga e le terrazze adibite a sale riunioni.

Dopo il 2020 abbiamo sicuramente dato valore agli ambienti in cui viviamo, che siano domestici o lavorativi, facendoci capire che la qualità della vita è fondamentale e che tutti possiamo, e mai come adesso, desideriamo attuare piccoli e grandi cambiamenti per raggiungerla.

I 6 CONSIGLI

per vendere casa in modo efficace

Chi non ha mai sognato di cambiare casa almeno una volta nella vita?

Spesso chi si avventura nella vendita di un immobile è spinto da un qualche tipo di necessità oppure da un forte desiderio di cambiamento. Spesso il PRIMO PASSO per avere una casa più grande, o più piccola, magari vicina al luogo di lavoro, è la VENDITA della propria amata casa. Come iniziare questo processo? E come renderlo il più semplice possibile?

Ecco per voi 6 semplici ed efficaci consigli per vendere casa:

Per prima cosa, **FATE DELLE FOTO PROFESSIONALI**. Non mi stancherò mai di dirlo!

01

Ancora oggi vedo annunci con foto improvvisate che per nulla restituiscono l'immagine reale della casa. E' capitato a tutti noi, o ad un nostro amico/conoscente, di ordinare almeno una volta qualcosa online e di ritrovarsi con un oggetto completamente diverso. Cosa avete fatto? Probabilmente lo avete rimandato indietro. Sappiate che per una casa vale lo stesso discorso. **Non fingete e non nascondete i difetti.**

CONTROLLATE LA DOCUMENTAZIONE.

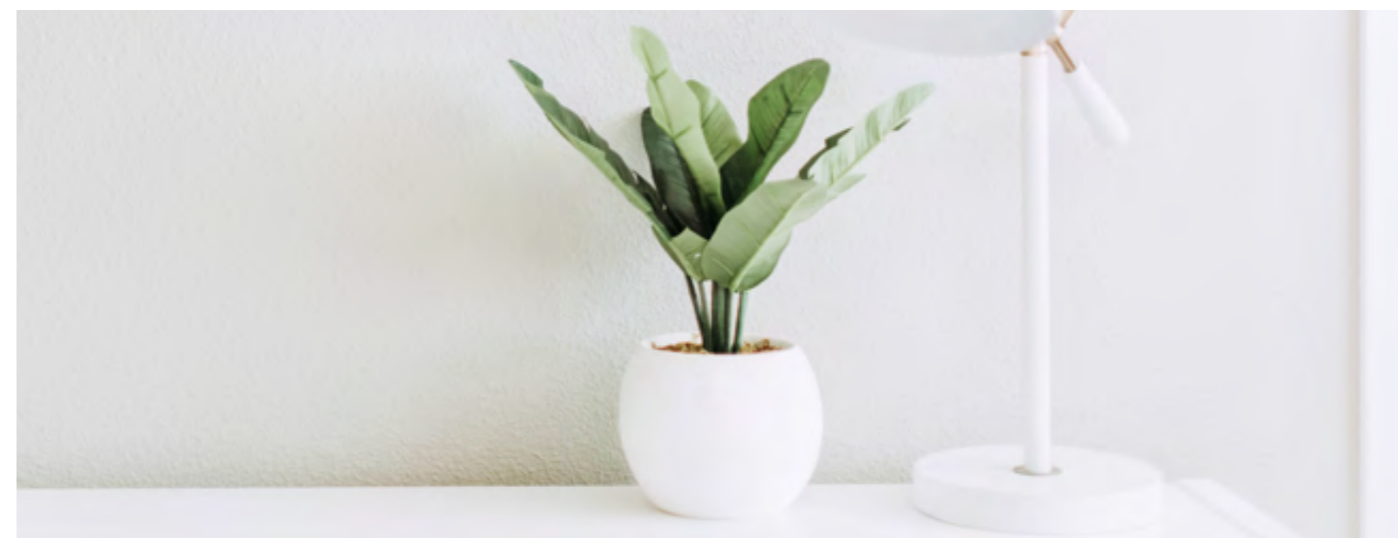
02

Molte volte chi vende si precipita sul mercato perché "tanto faccio due foto, le metto online ed è fatta". Non è così. **Esistono molte norme che impongono rigore per poter giungere al Rogito Notarile.** Siete davvero sicuri di avere una casa vendibile? Se la risposta è no, siete molto lontani da una gestione tranquilla della trattativa. Senza conoscere la storia presente e passata del vostro immobile è difficile ottenere il massimo.

03

Voglio farvi riflettere su un dettaglio: **conoscete il mercato immobiliare della vostra zona estremamente bene?** Se la risposta è sì, probabilmente non leggerete mai questo articolo.

Se la risposta è no, il terzo consiglio risolve la situazione: **AFFIDATEVI AD UN PROFESSIONISTA SERIO.** Un Agente Immobiliare competente può fornirvi un quadro chiaro e dettagliato e **posizionare la vostra casa sul mercato al giusto prezzo;** nessun acquirente la comprerà pagandola di più.



04

DURANTE LE VISITE "SCOMPARITE". Se avete affidato la vendita ad un'agenzia immobiliare lasciate che il vostro consulente raccolga le opinioni dei clienti senza nessuno in casa. Se resterete nei paraggi difficilmente si lasceranno andare, sia per rispetto che per educazione. E senza un parere onesto non otterrete nessun vantaggio.

Se invece avete deciso di vendere privatamente senza un intermediario, provate ad essere il meno presenti possibile. Non soffocate il cliente. Non sarete voi a venderla, bensì lui a comprarla.

05

Fornisci ai possibili acquirenti TUTTE LE INFORMAZIONI NECESSARIE. Grandezza, disposizione, esposizione, composizione, piano, ascensore, ecc. Più dettagli fornisci, meno tempo perdi.

Molte persone sono ancora indecise e poco pronte all'acquisto, ma **se le informazioni saranno precise, ci sarà una scrematura iniziale che ti farà risparmiare un bel po' di tempo.** Se tu fossi un acquirente, non vorresti sapere tutto ancor prima di vedere la casa?

06

Assicurati di RICEVERE UNA CAPARRA CONFIRMATORIA. Come recitava un antico proverbio "verba volant, scripta manent, assegnum in bancam". Forse non era proprio così, eppure rende l'idea.

Non impegnatevi per buon cuore con persone che non fanno altrettanto con voi. State per vendergli il vostro bene più prezioso e volete farlo senza aver ricevuto nulla in cambio? La caparra, se avete seguito perfettamente il punto 2, è la vostra assicurazione sulla vendita, pretendetela.

Vendere non è un'operazione facile, ma seguendo questi consigli potrete evitare alcuni inconvenienti!

COME POSSO valutare la mia casa senza **COMMETTERE ERRORI**

Come essere sicuri che il prezzo della valutazione sia quello giusto.



Il mercato immobiliare - negli ultimi anni in particolare - è cambiato drasticamente. **Ti stai chiedendo come posso attribuire il giusto valore al bene più prezioso che possediamo?**

È facile a dirsi ma è in realtà molto difficile fidarsi della valutazione di mercato. Bene, ti darò **3 trucchi del mio mestiere** che ti permetteranno di essere sicuro che il prezzo della valutazione sia quello giusto, indipendentemente dal luogo in cui stai vendendo.

Primo step

Analizza nel dettaglio tutti i pregi e difetti della tua abitazione, ti faccio degli esempi molto pratici. Esempio 1: la tua casa si trova in una posizione centrale della città, tuttavia a un piano basso e quindi rumorosa, o si trova ad un piano alto quindi risulterà silenziosa e luminosa. Esempio 2: il quartiere offre servizi migliori come la vicinanza alle scuole, ai parchi o ai servizi pubblici, o viceversa, la zona è isolata quindi lontana da ogni servizio.

Analizza bene ogni caratteristica di pregio del tuo palazzo o/e eventuali lavori di manutenzione che sono stati fatti di recente o devono essere eseguiti.

L'ultima analisi è quella interna alla tua abitazione: la data di ristrutturazione, l'efficienza energetica, eventuali certificazioni degli impianti e pertinenze (come balcone, cantina e posto auto).



Secondo step

Confronta la tua casa con gli immobili presenti sul mercato. Per iniziare a definire il valore della tua proprietà verifica che nella valutazione siano stati presi in considerazione **immobili simili per caratteristiche e dotazione** (come nel primo step) così da iniziare a ragionare sulle cifre di mercato a cui i "competitor" stanno vendendo la loro casa.

Attenzione, diffida da questo tipo di valutazione se viene usato come unico strumento; mi spiego meglio: in caso la valutazione venga effettuata SOLO prendendo in considerazione gli immobili in vendita sul mercato sarà al 99% sbagliata, sono presenti immobili in vendita sul mercato da oltre due o tre anni e quindi naturalmente con un prezzo errato.

Se vuoi vendere nei prossimi trenta, sessanta o novanta giorni allora passa allo step numero tre.

Terzo step

Confronta la tua casa con gli immobili VENDUTI negli ultimi sei mesi nella tua zona.

Per una corretta e precisa stima della tua proprietà questo passaggio finale è davvero importante, i dati certi e in linea con il mercato sono le vendite effettuate vicino alla tua casa. **Se la valutazione non presenta questo passaggio potresti perdere tempo e soprattutto soldi.**



3 DOMANDE BASILARI

da fare a un agente immobiliare

PRIMA DI INGAGGIARLO

Hai proprio deciso di mettere in vendita la tua casa di proprietà, magari devi trasferirti in un appartamento più grande, oppure vuoi smobilizzare un immobile che avevi acquistato per investimento, o forse hai ereditato una villetta con i tuoi fratelli e volete trasformarla in liquidità...

Qualunque sia l'esigenza che hai maturato, hai deciso che non vuoi perdere tempo e soldi affidando la valutazione ad un tecnico che mastica burocrazie e non compravendite, e ancor meno vuoi che la valutazione venga affidata ad approssimativi algoritmi on line. Non vuoi neanche fronteggiare la mole di acquirenti privati che vengono a veder casa per curiosità, per risparmiare sul prezzo proponendo sconti di decine e decine di migliaia di euro o che non hanno il reale potere d'acquisto.

Insomma, hai deciso che ti avvarrai della prestazione di un agente immobiliare professionista.

Ma basta davvero questa saggia decisione ad ottenere il massimo in termini di realizzo economico, tempo risparmiato, tutela della tua privacy e riparo da inconvenienti di svariata natura?

Purtroppo no, non basta. Il mercato offre molte alternative, e per un proprietario che voglia ingaggiare il giusto professionista non è affatto facile barcamenarsi tra le opzioni possibili; per questo **il rischio di incappare in errori che possono costare cari è elevato, se non si posseggono gli strumenti per scegliere la persona e la squadra giuste.**

Una buona abitudine è quella di iniziare **osservando il sito internet dell'agenzia immobiliare**, alla ricerca di elementi come la qualità e la cura dei dettagli, la tipologia degli immobili trattati (più è simile per parametri e zona a quello di tua proprietà più saranno alte le probabilità che si abbia la padronanza

del tuo mercato di riferimento). Ancora più importante è **controllare la presenza di recensioni sui social e su google**: un'agenzia immobiliare che lavora bene avrà certamente recensioni positive e dettagliate da parte di clienti soddisfatti.

Una volta orientato su uno o più professionisti, verrà il momento di incontrarli, e qui avrai un altro parametro di valutazione importante: **un grande professionista fa tante domande e di qualità, ascoltando le tue risposte: diffida di chi dovesse parlare solo di sé.**

Quando, finalmente, incontrerai l'agente immobiliare che hai scelto, sarà arrivato il momento di decidere se affidargli l'incarico o meno per la vendita del tuo immobile, e **affidarlo per iscritto**, poiché la disponibilità dell'agente a lavorare in modalità verbale è il primo campanello d'allarme che deve farti passare alla prossima agenzia, essendo tale modalità il principale sintomo di una grave carenza nelle basi vitali delle competenze di vendita, negoziazione e management.

Per essere sicuri di fare la scelta giusta **l'ultimo passo consiste nel porre all'agente immobiliare tre faticose domande** e valutare con la giusta perizia le risposte:

- 01** **“Quante e quali sono le proprietà che ha venduto negli ultimi tre mesi in questa zona e delle quali può darmi referenze precise?”**
Un bravo agente immobiliare vende case ogni settimana e deve poter essere in grado di fornire dati precisi con nomi e cognomi delle persone che ha aiutato nel quartiere.
- 02** **“Come filtrerà le persone interessate?”**
Un professionista serio non porterà chiunque in visita, ma solo chi avrà superato un serio processo di prequalifica mirato a capire se ci sono davvero i requisiti di motivazione, potere d'acquisto, presenza di tutti gli interessati coinvolti e altri parametri importanti.
- 03** **“Quale sarà esattamente il suo piano d'azione?”**
La vendita, per un'agenzia immobiliare strutturata, è un meccanismo prevedibile, misurabile e replicabile, che avviene grazie ad un piano d'azione preciso e delineato su punti definiti.

Ora che hai ben chiare le precauzioni non ti resta che prendere i contatti che trovi in questa rivista e chiamarci! **Ti aiuteremo ad ottenere quello che desideri nei tempi che desideri!**





PERCHÈ DARE L'INCARICO ad una sola agenzia SERIA

"Voglio vendere con più agenzie, ho più possibilità e alla prima che vende pago la provvigione"

"Più agenzie ci sono meglio è, le metto in concorrenza e il più veloce vince!"

"Prendo più agenzie del posto e della città per coprire tutto il territorio"

Nel corso di questi 20 anni di lavoro ho sentito spesso queste obiezioni da parte delle persone che tentavano di vendere il proprio immobile.

Se fossi al loro posto avrei gli stessi pensieri.

Voglio farti una domanda: *"Se tu avessi un piano collaudato ed una strategia consolidata che ti farà vendere il tuo immobile alle migliori condizioni, lo utilizzeresti?"*

Certamente, chi non lo farebbe!

Vediamo insieme alcuni punti del perché è essenziale individuare il professionista, o il gruppo di professionisti, che ti aiuteranno in modo efficace e trasparente a raggiungere i tuoi obiettivi di vendita, realizzando il tuo sogno.

- Al contrario di come si pensi, **il numero di agenzie che ingaggi è inversamente proporzionale alla percentuale di possibilità di vendere il tuo immobile**; in pratica più sono le agenzie, poco è l'impegno da parte loro. Se hanno un cliente lo portano ma non vanno a cercarlo, utilizzando il tuo immobile come paragone per vendere i loro incarichi (mi piace chiamarlo "il segreto degli agenti non produttivi").

- Mettendo in concorrenza le agenzie, chi lavorerà per te? Gli agenti che vendono di più o gli agenti che vendono di meno? Se avessi bisogno di un avvocato, da chi ti faresti rappresentare, da chiunque o dal più serio "sulla piazza"?

- **Oggi le distanze sono state minimizzate dal digitale**, non importa dove ti trovi ma come lavori e le tue competenze. Vendere un immobile a km 0 o vendere un immobile a km 50 è la stessa cosa. Se un agente è performante, è performante ovunque.

- **Le agenzie serie che sono al passo con i tempi collaborano con i migliori colleghi e professionisti della zona e non solo.** Quante agenzie puoi contattare e dirigere contemporaneamente? Se ti dicessi 44? Ed avendo un unico referente che gestisce i colleghi? Chi avrà più possibilità di vendere il tuo immobile ed alle migliori condizioni?

La risposta la sappiamo entrambi.

HAI RISOLTO un bel problema

... Ma poi te ne restano 1000!

"Non voglio pagare l'agenzia"

"La somma con cui dovrei pagare la mediazione la posso utilizzare come somma da scontare durante la trattativa"

"Sicuramente "ci guadagno" qualche migliaio di euro in più!"

Questo è quello che potrebbe pensare il venditore di un determinato immobile.

Io gli risponderei come una nota canzone che ci ha accompagnato durante i tanti aperitivi d'estate: *"Hai risolto un bel problema... Ma poi te ne restano 1000!"*

Qui ti elenco una serie di illusioni celate dietro la vendita tra privati:

- Provare a vendere pensando che la casa valga un determinato prezzo **senza stabilire quello giusto**;
- Pubblicare il proprio immobile su portali immobiliari, mettendolo in vendita e credendo, erroneamente, di non avere più grattacapi;
- Ricevere qualche telefonata all'inizio che alimenterà false illusioni e aspettative poco concrete (i problemi iniziano quando dopo il primo mese caleranno drasticamente le visualizzazioni ed i contatti ricevuti saranno bassissimi);
- Turisti immobiliari (quelli che classifico come clienti poco motivati) che alimentano false speranze senza aver minimamente valutato la propria finanziabilità;
- Persone che vogliono farsi solo un'idea degli immobili in vendita, non avendo nessuna necessità di comprare nel breve tempo;
- **Difficoltà estrema nel trovare un accordo sul prezzo**, spesso oggetto di negoziazione, in quanto tra privati non c'è alcun tipo di ammortizzatore nella negoziazione;
- "Mettere in cima" nuovamente lo stesso immobile: in questo modo si otterrà un ribasso poco visibile agli occhi di un acquirente interessato. In un mercato estremamente rapido, ne consegue che il prezzo dell'immobile tenderà inevitabilmente a diminuire.

Ora che sei a conoscenza di cosa non fare per vendere un immobile, hai risolto un bel problema e va bene così, **ma un professionista dell'immobiliare può risolverte altri mille!**



“

Vendere casa a
Genova e nel
Levante ligure

”



Simona Berlo
Immobili



SIMONA BERLO
IMMOBILI

- Piazza Matteotti 2/5 | Corso Italia 63
16123 Genova | Deiva Marina
- +39 338 5492662
- simona.berlo@gmail.com



Simona Berlo



simonaberloimmobili

 thinkuplab

- LOGO e IMMAGINE COORDINATA
- GRAFICA e WEB DESIGN
- CONSULENZA GRAFICA

HAI UNA TUA ATTIVITÀ?

Comunica con noi! Progettiamo insieme
il tuo logo e la tua brand identity.

Contattaci!

info@thinkuplab.it

www.thinkuplab.it