I 6 SEGRETI ESSENZIALI PER EVITARE DA SUBITO GLI ERRORI CHE CAUSERANNO LA SVENDITA DI CASA TUA!

Nessuna agenzia ti dirà mai questo: spesso si puntano a contratti lunghi, per avere più tempo di spingerti a ribassare il prezzo, facilitando così la loro vendita e garantendo la loro provvigione.

TI VENDO CASA

TI VENDO
CASA

STORIA DI UN ASPIRANTE IMPRENDITORE DEDICATO ALLA VENDITA IMMOBILIARE.

Salve, sono Marco Zambon, Marketer Immobiliare specializzato nella vendita di immobili residenziali. Mi piacerebbe condividere con voi la mia storia, diversa dalla solita presentazione aziendale delle agenzie immobiliari.

Avete mai letto frasi del tipo: “Da oltre un secolo siamo leader nel settore, super professionisti che si prendono cura di tutto, con passione e dedizione”? Immagino proprio di sì, perché sembra che tutte le agenzie seguano lo stesso copione.

La mia storia è un po’ diversa. Dopo gli studi, i miei genitori, due operai, speravano che intraprendessi la strada dell’università e trovassi un lavoro stabile in una fabbrica locale. Ma il mio sogno era diverso: volevo diventare imprenditore, creare qualcosa di mio che potesse aiutare molte persone e darmi la libertà di vivere la vita che desideravo. Volevo essere un punto di riferimento per la mia famiglia, sentirne orgoglio quando raccontavo a parenti e amici ciò che facevo.

La mia strada si è rivelata molto più ardua del previsto. Dopo anni di tentativi falliti, ho trovato lavoro in una famosa fabbrica a San Bonifacio, ma il mio sogno non si è mai affievolito. Ogni sera, prima di addormentarmi, studiavo da autodidatta le tecniche di marketing, finché un giorno...
... è successo qualcosa che ha cambiato completamente la mia vita...

Ho scoperto l’INCOMPETENZA DELLE AGENZIE IMMOBILIARI!

Tutto ha avuto inizio un anno fa, quando i miei genitori hanno deciso di acquistare una casa con i loro risparmi per metterla in affitto. Quell’esperienza mi ha aperto gli occhi su un problema comune alle agenzie immobiliari di oggi: tempi di vendita lunghissimi e metodi antiquati che ormai non funzionano più.

Ho scoperto che molte persone nella nostra zona avevano le loro case in vendita da uno a tre anni a causa dell’incompetenza delle agenzie. Immaginate la frustrazione di queste persone, bloccate nei loro progetti e sogni futuri a causa di agenzie incapaci. Posso solo immaginare quanto fossero demoralizzate.
Qualcuno doveva intervenire e porre fine a questa situazione. Così, dopo approfondite ricerche nel settore, ho scoperto il primo sistema di vendita immobiliare che consente di vendere una casa in tempi record, entro tre mesi, al massimo prezzo di mercato!

Ho deciso di costruire il mio futuro in questo settore. Dopo aver inviato la mia prima lettera per farmi conoscere in paese, ho ottenuto risultati straordinari: **ogni giorno, almeno una persona della zona mi contattava chiedendo consigli o una consulenza. Sembra che finalmente stessi vivendo il mio sogno e avessi l’opportunità di aiutare centinaia di persone.** Ma...

... poi è arrivato un evento inaspettato che ha rischiato di distruggere tutto.

Nonostante i miei successi, sei mesi dopo, una nota associazione immobiliare mi ha minacciato di portarmi in tribunale a causa della mia pubblicità aggressiva, ma completamente legale. Ho avuto paura, non potevo permettermi un avvocato, e la paura del fallimento mi ha bloccato per mesi. Ero pronto a rinunciare a tutto quando...

... è arrivata la mia prima vendita.

Il proprietario, dopo anni di ansie e sconti, mi ha ringraziato e mi ha regalato il suo miglior vino. Quel giorno ho capito una cosa fondamentale: se le grandi agenzie immobiliari minacciavano un piccolo pesce come me, significa che stavo costruendo qualcosa che poteva mettermi alla pari con loro.

Ho deciso di rimboccarmi le maniche e accettare la sfida, realizzando il mio primo obiettivo: DIVENTARE L'AGENTE IMMOBILIARE NUMERO 1 DI VERONA E VICENZA!

> **L'ARTE PIÙ NOBILE AL MONDO È QUELLA DI RENDERE FELICE GLI ALTRI**

ECCO PERCHÉ AFFIDARSI A UN MARKETER IMMOBILIARE È LA MIGLIOR SOLUZIONE PER VENDERE LA TUA CASA.

Prima di svelarti i 6 segreti, è fondamentale comprendere cos'è e perché mi definisco un Marketer Immobiliare anziché un Agente Immobiliare tradizionale.

Queste due figure sono simili, ma con una differenza cruciale: il Marketer Immobiliare sfrutta le tecniche di pubblicità più avanzate per valorizzare il tuo immobile tra la moltitudine di case sul mercato, garantendoti la vendita in tempi rapidi e al massimo profitto possibile. D'altra parte, l'Agente Immobiliare tradizionale si affida ancora a metodi datati, vendendo le case come se fossimo negli anni '80, quando bastava fare alcune foto, inserire un annuncio in qualche giornalino e aspettare che qualche acquirente si presentasse.

Ma oggi non siamo più in quegli anni dorati, in cui c'era un surplus di acquirenti rispetto alle case disponibili sul mercato. Ora, se ci sono 10 case in vendita, ci sono solo 6 acquirenti d'oro realmente interessati a comprarle. Ecco perché è essenziale adottare un sistema di vendita innovativo che ti permetta di individuare subito questi 6 acquirenti e scegliere il migliore, evitando che la tua casa finisca tra le 4 che rimangono invendute.

Potresti chiederti come posso garantirti di vendere la tua casa al miglior prezzo di mercato, senza perdite di tempo, a differenza dell'agente immobiliare tradizionale. La risposta è semplice.

Esistono due tipi di acquirenti: il Cliente d'Oro e lo Sciacallo. Lo Sciacallo cerca l'occasione, cerca di ottenere una casa a un prezzo inferiore a quanto vale, sperando di fare un affare. Il Cliente d'Oro, invece, è alla ricerca di una casa che soddisfi le sue esigenze emotive, ed è disposto a investire di più per trovare la casa dei suoi sogni, quella che gli farà brillare gli occhi ogni volta che la vedrà al ritorno dal lavoro.

Ecco il mio segreto: mentre l'agente immobiliare tradizionale perde tempo con clienti che cercano solo affari o presentano continue offerte ribassate, il Marketer Immobiliare, grazie a una strategia di comunicazione mirata e a un marketing efficace, riesce a individuare i Clienti d'Oro pronti a fare un'offerta al miglior prezzo di mercato.Questo è ciò che ti garantisce la vendita in tempi brevi, generalmente da 3 a 5 mesi.

Continua a leggere per scoprire gli altri segreti che ti aiuteranno a vendere la tua casa con successo e a ottenere il massimo valore di mercato. Siamo qui per te, pronti a mettere in atto strategie innovative e a far diventare realtà il tuo obiettivo di vendita.

LE SEGUENTI INFORMAZIONI SONO COPERTE DA COPYRIGHT, VI CHIEDO LA MASSIMA DISCREZIONE PER NON DIVULGARE A TERZI, SONO FRUTTO DI ANNI DI STUDIO E DI SACRIFICI

SEGRETO N.1

ESCLUSIVA O NON ESCLUSIVA, QUESTO È IL DILEMMA!

L'esclusiva, conosciuta anche come incarico di vendita, è il contratto stipulato quando si affida l'intero processo di vendita della tua casa, fino alla firma del rogito, a un singolo agente immobiliare per un periodo specifico.

La mia risposta è chiara: se vuoi evitare che la tua casa rimanga invenduta per molto tempo e subire l'assalto di acquirenti che propongono offerte al ribasso, allora devi assolutamente optare per l'esclusiva.

È comune sentirsi scettici riguardo all'esclusiva, magari a causa di esperienze negative passate o perché si pensa che comporti costi aggiuntivi. Tuttavia, non è colpa tua se hai queste preoccupazioni. Queste riserve sono spesso nate a causa degli agenti immobiliari "giurassici" che hanno abusato dell'esclusiva vincolando i clienti per lunghi periodi, causando svendite e generando insoddisfazione. Questo passaparola negativo ha contribuito a creare una percezione negativa dell'esclusiva tra la maggior parte delle persone.

Tuttavia, oggi hai la fortuna di avere me, Marco, un marketer immobiliare, pronto a sgomberare ogni tuo dubbio. Sarà come guardare in una sfera di cristallo, dove potrai vedere i problemi che potresti affrontare se scegli di vendere senza l'esclusiva.
Ecco alcune previsioni:

1. Confusione dell'acquirente:

Immagina di essere un potenziale acquirente che cerca online. Trovi quattro annunci della stessa casa con prezzi diversi, descrizioni differenti, alcuni includono la cantina, altri no, le metrature non

coincidono... Cosa pensi? Probabilmente che il venditore non riesce a vendere la casa, che ci siano problemi non dichiarati o che la situazione sia troppo confusa, spingendoti a non perdere tempo a vedere quella casa. ***Con l'esclusiva vincoli un unico agente a venderti la casa con il prezzo concordato, dandoli nel contempo la possibilità di aver il controllo sulla vendita e riuscire a massimizzare il prezzo.***

2. Ribasso fantasma:

Inizia un continuo ribasso del prezzo, spesso senza che tu ne sia informato. Gli agenti che non hanno una vera esclusiva possono abbassare il prezzo senza il tuo consenso per cercare di essere più competitivi. Potresti non accorgertene fino a quando riceverai offerte molto al di sotto del valore reale dell'immobile.

3. Disinteresse Immobiliare:

Se hai la tua casa inserita con più agenti, quale sarà il loro interesse a promuoverla? ***Investiranno il minimo possibile in pubblicità e probabilmente si mostreranno poco motivati a cercare acquirenti***.

4. I turisti dell'immobiliare:

Alcuni agenti potrebbero portarti acquirenti solo per ottenere l'esclusiva, ***senza valutare attentamente se sono realmente interessati all'acquisto***. Ciò comporterà una perdita di tempo sia per te che per gli acquirenti.

5. Pubblicità invisibile:

La pubblicità della tua casa potrebbe essere penalizzata se appare più volte su diversi annunci, il che influirà negativamente ***sulla visibilità***, finendo in ultima pagina dei portali immobiliari. Il posizionamento così basso del tuo annuncio farà sì che la tua casa sia vista principalmente da "sciacalli" alla ricerca di affari.

La chiave è quindi affidarti a un agente con esclusiva, che si impegnerà appieno a vendere la tua casa in modo efficace, mirando a clienti d'oro e riducendo al minimo le complicazioni e le perdite di tempo. L'esclusiva diventa uno strumento potente per massimizzare il valore di vendita della tua casa nel più breve tempo possibile.

SEGRETO N.2

SCOPRI COME SCEGLIERE L'AGENTE GIUSTO PER VENDERE CASA AL MASSIMO PROFITTO E COME EVITARE CHI CERCA DI INGANNARTI.

Oggi ti svelerò ciò che nessun altro ti dirà: come riconoscere e sventare i tranelli degli agenti immobiliari che mirano solo a guadagnare dalla tua urgenza di vendere.

Chiedi la Specializzazione: Un vero esperto in immobili residenziali è raro come un diamante. Molti agenti si dichiarano 'esperti' di tutto, ma pochi conoscono la specificità e l'arte di vendere case. Cerca chi si concentra esclusivamente su case come la tua.

Esigi la Garanzia Scritta: Se un agente non ti offre una garanzia scritta del servizio, sta mostrando insicurezza nel proprio lavoro. Una vera agenzia di fiducia si impegna a garantirti soddisfazione e risultati, senza se e senza ma.

Verifica il Piano Marketing: Il mercato del 2024 richiede strategie innovative, non metodi obsoleti. Chiedi un piano di marketing dettagliato e personalizzato per la tua casa, che miri a un pubblico specifico e non alla massa.

Pretendi Recensioni Autentiche: Le recensioni raccontano la verità. Esamina le esperienze passate dei clienti dell'agente: devono essere recenti, dettagliate e genuine. Diffida delle recensioni generiche che potrebbero nascondere la realtà.

Fai la Prova dell'Esclusiva: Proporre di lavorare senza esclusiva può rivelare la vera natura di un agente. Se accetta, probabilmente non ha nulla di unico da offrire. Un agente di valore sa che il suo servizio esclusivo è la chiave per una vendita di successo.

Non farti ingannare da chi vuole solo un contratto facile. Sei tu a detenere il potere di scegliere chi merita di vendere la tua casa. Noi di 'Ti Vendo Casa' siamo qui per guidarti verso il vero valore del tuo immobile, senza inganni e con la massima trasparenza.

VISITA IL MIO CANALE YOUTUBE PER VEDERE TUTTE LE RECENSIONI 5 STELLE:
TI VENDO CASA di Marco Zambon

SEGRETO N.3

LA MARATONA DEL PREZZATORE PAZZO: COSA COMPORTA SBAGLIARE IL PREZZO DI VENDITA DELLA TUA CASA?

In questo capitolo, esploreremo le conseguenze di un errore nel fissare il prezzo di vendita della tua casa e come evitare di cadere nella trappola della maratona infinita del prezzatore pazzo.
Il prezzatore pazzo è colui che, non conoscendo il vero valore di mercato della sua casa, decide di stabilire un prezzo eccessivamente alto, spingendo la sua proprietà in una lunga maratona di sconti e perdite di tempo. Molti proprietari pensano: “Io sono il padrone di casa, quindi posso fissare il prezzo che voglio!” Ma esiste qualcosa di più potente sia del proprietario sia del prezzatore pazzo, ed è chiamato “VALORE DI MERCATO”.

Questa storia triste illustra quanto sia cruciale valutare correttamente il prezzo di vendita di una casa fin dall’inizio. Affidarsi a un agente immobiliare competente può evitare questa maratona del prezzatore pazzo. Il protagonista di questa storia, nella vita reale, ha fatto una scelta più intelligente

e ha venduto la sua casa con successo. Ma la lezione da imparare è che affidarsi a un agente professionista è fondamentale per determinare il prezzo giusto di mercato e ottenere una vendita rapida e vantaggiosa.Vediamo come funziona attraverso una storia vera che intitoleremo “Chi ha rubato i 700.000 euro a Gigi, il prezzatore pazzo?”

> *Gigi è un protagonista simpatico e un po’ sfortunato che possiede una bellissima villa. Dopo 7 anni decide di venderla, poiché la considera troppo grande per lui e vuole godersi una meritata pensio ne. Chiede a un amico geometra di valutare la casa, poiché non sa quanto possa valere e teme che le agenzie immobiliari cerchino di svenderla. Il geometra, per non deludere Gigi, stima il valore a “700.000 euro”. Gigi è felice, poiché è esattamente la cifra che aveva in mente.*
> *Tuttavia, la realtà si rivela diversa. Dopo aver affidato la vendita all’agenzia immobiliare del paese, Gigi riceve una proposta di 600.000 euro vincolata al mutuo, molto al di sotto della sua aspettativa. Deluso, decide di abbassare il prezzo a 650.000 euro, ma nessuno si fa più vivo per un anno intero. La situazione si protrae per anni, e alla fine, Gigi decide di abbassare ulteriormente il prezzo a 500.000 euro, ma senza successo.*
> *Dopo tre anni di frustrazione, Gigi mette la casa in vendita a 500.000 euro, ma ormai la sua proprietà è diventata poco attraente per i potenziali acquirenti. Nel frattempo, il valore reale della casa è sceso a 450.000 euro. Passano altri due anni, per un totale di cinque anni di sofferenza, e Gigi decide di cambiare agenzia immobiliare.*
> *Un nuovo agente propone un valore di 430.000 euro per la casa, ma a questo punto, la villa ha perso il suo appeal e i potenziali acquirenti sono scettici. La casa rimane invenduta per molto tempo, e alla fine, Gigi rinuncia al suo sogno di una pensione sulle spiagge italiane. La storia si conclude con Gigi che, esausto e deluso, firma un contratto di esclusiva con un altro agente.*

Quindi, come puoi evitare di commettere lo stesso errore di Gigi? La soluzione è un’analisi accurata del tuo immobile condotta da uno specialista in immobili residenziali, che può offrirti un valore di mercato preciso basato su una ricerca sofisticata. Questo servizio, che ha un costo minimo di solito di 250 euro, può essere ottenuto gratuitamente con noi.

SEGRETO N.4

CLIENTI D'ORO VS SCIACALLI - L'IMPORTANZA DELLA SELEZIONE DEI PROBABILI ACQUIRENTI PER LA VENDITA DELLA CASA.

In questo segreto, esploreremo l'importanza di selezionare attentamente i potenziali acquirenti quando si vende una casa. Per farlo, introdurremo due tipologie di acquirenti:

1. L'acquirente d'oro: ***Questo è il cliente ideale, finanziabile, che cerca attivamente una casa con determinate caratteristiche e è disposto a pagare un prezzo equo, spesso persino oltre il valore di mercato.***

2. Lo sciacallo: Questa è la persona che cerca solo affari, spesso non è finanziabile o non può permettersi una casa come la tua. ***Cerca di ottenere la tua casa a un prezzo molto più basso***, ignorando il suo valore di mercato e facendo affidamento sulla situazione economica difficile o sulla tua necessità di vendere rapidamente.

La selezione dei potenziali acquirenti è fondamentale per una vendita di successo. Se non hai le capacità e l'esperienza necessarie, la scelta migliore è affidarsi a uno specialista in immobili residenziali.

Molti agenti immobiliari tradizionali basano la loro strategia sul numero di visite, credendo che "più visite portino a più vendite". Questo approccio è sbagliato e può portare alla svendita dell'immobile.

È essenziale qualificare i clienti in modo adeguato prima di programmare le visite. Troppo spesso, si verificano situazioni in cui i clienti non sono adatti alla casa in vendita. Ad esempio, portare una famiglia numerosa a vedere una casa con una sola camera da letto o persone interessate a un piano terra quando la casa si trova al secondo piano senza ascensore.

La mancanza di qualificazione può portare a visite inutili e frustranti, in cui i potenziali acquirenti non sono finanziabilie, perdendo tempo sia per te che per il proprietario.

Se fai il lavoro da molti anni e continui a commettere questo errore, è il momento di cambiare approccio. La selezione accurata dei potenziali acquirenti ***è fondamentale per il successo nella vendita immobiliare.***

1. Il primo passo per la prequalificazione è avviare una consulenza finanziaria con un broker di fiducia. Questo ti aiuterà a identificare i clienti finanziabili.

2. Successivamente, è essenziale capire le richieste fisiche e motivazionali dei potenziali acquirenti. Cosa cercano esattamente, cosa li motiva a cambiare casa e perché vogliono proprio quella casa?

Seguendo attentamente questi passaggi, è possibile garantire che solo i clienti d'oro, quelli con i soldi in tasca e la reale intenzione di concludere l'affare, avranno accesso alla tua proprietà. Questo risparmierà tempo ed eviterà conversazioni inutili e perdite di tempo con gli sciacalli che cercano solo affari.
In breve, con una corretta selezione dei potenziali acquirenti, puoi migliorare notevolmente le tue possibilità di vendita e garantire un processo più efficiente e meno stressante.

SEGRETO N.5

L'ARTE SEGRETA PER METTERE LA TUA CASA SOTTO I RIFLETTORI E L'INVINCIBILE PIANO MARKETING PER SALVARTI DALLA SVENDITA!

In questo capitolo, ***ti svelerò l'arte segreta che mi ha permesso di vendere più di 40 case in tempi record, ottenendo cifre superiori alla concorrenza.*** Ecco come puoi mettere la tua casa sotto i riflettori e adottare un invincibile piano di marketing per proteggerti dalla svendita.

Il segreto di tutto ciò? **Il Video-emozionale!** Questa è una tecnica potentissima, importata dall'oltreoceano, ma ancora sconosciuta a molti. ***Si tratta di video che parlano direttamente al potenziale acquirente, facendolo innamorare della tua casa in modo unico e speciale.*** Grazie a questo video, il ***compratore*** si proietta nella tua casa, vedendola come un'opportunità unica sul mercato, come l'abitazione perfetta che desidera per tutta la vita. Questo lo rende ***disposto a pagare un prezzo superiore al valore di mercato per aggiudicarsela***. Puoi trovare alcuni esempi cercando "TI VENDO CASA" su YouTube.

Tuttavia, sappi che il video-emozionale da solo non è sufficiente. La vera chiave del successo sta nell'arte del marketing immobiliare. Ma non preoccuparti, ti spiegherò tutto in modo semplice e chiaro.

La differenza fondamentale tra la pubblicità tradizionale e quella di un vero marketer immobiliare è notevole. Se scegliessi di non credere a queste parole e optassi per un'agenzia tradizionale, ecco

cosa accadrebbe:

1. Ti farebbero una decina di foto della casa, spesso senza l'aiuto di un fotografo professionista o, peggio ancora, utilizzando il cellulare.

2. Pubblicherebbero la tua proprietà sui vari portali immobiliari, descrivendola in modo generico, come farebbero per qualsiasi altro immobile.

E qui finirebbe la pubblicità dell'agenzia locale, nonostante loro si prendano comunque una provvigione che sembra un furto per il servizio che offrono.

Chiamo questa strategia "la ricerca del cliente passivo". Si tratta di persone che casualmente vedono l'annuncio e decidono in base alle informazioni e al prezzo se visitare o meno l'immobile. Questo tipo di pubblicità attira spesso sciacalli, coloro che cercano solo affari.

Ma un vero marketer immobiliare adotta una strategia diversa, incentrata sulla "ricerca del cliente attivo". Questo è colui che sta cercando attivamente una casa con le caratteristiche della tua, ed è disposto a farla sua ad ogni costo.

Per ottenere questo tipo di cliente, è necessaria un'unione tra un team specializzato in video-emozionali e un piano di marketing massiccio. Questo piano coinvolge persone sia online che offline, senza lasciare nessuno fuori.

L'arte segreta "del vendere casa" che ho importato nella tua zona è stata creata proprio a causa dell'incompetenza della maggior parte delle agenzie che vendono case a suon di ribassi e in tempi lunghi, da 6 mesi a 3 anni. La mia strategia ti metterà al riparo da questi problemi e ti porterà risultati eccezionali nella vendita della tua casa.

SEGRETO N.6

LE TECNICHE PER MASSIMIZZARE LA VENDITA E FAR BRILLARE GLI OCCHI ALL'ACQUIRENTE D'ORO, EVITANDO DI FARLA APPARIRE COME UNA CASA HORROR!

In questo capitolo, ti svelerò alcune tecniche fondamentali per massimizzare la vendita della tua casa e far brillare gli occhi dell'acquirente d'oro. Queste strategie ti aiuteranno a evitare che la tua casa sembri un'abitazione da incubo agli occhi degli acquirenti.

1. IL PROPRIETARIO DI CASA NON DEVE ESSERE PRESENTE DURANTE LA VISITA.

Può sembrare strano, ma è un consiglio importante. Immagina di essere un potenziale aquirente e di visitare una casa con ***il proprietario che ti segue ovunque***, ansioso di vendere al prezzo più alto possibile. Ogni tua domanda o perplessità viene interrotta prima che tu possa finire di esprimerla. ***Questo comportamento mette l'acquirente a disagio e fa perdere credibilità***. È meglio lasciare la visita agli agenti immobiliari esperti.

2. TENERE IL MOBILIO FUORI DALLA VENDITA.

Molte volte i proprietari cercano di includere il mobilio nel prezzo di vendita, pensando che possa essere un valore aggiunto. Tuttavia, il gusto personale in fatto di arredamento può variare notevolmente tra acquirenti. Inoltre, ***se il mobilio è incluso nel prezzo, l'acquirente potrebbe percepirlo come un regalo e cercare di abbassare ulteriormente l'offerta.*** **È meglio considerare il prezzo dell'immobile separatamente dal mobilio.**

3. ORDINE E PULIZIA SONO ESSENZIALI.

Una casa pulita, ben illuminata e profumata fa sempre un'impressione positiva sugli acquirenti. ***La prima impressione è fondamentale, ed è spesso un'esperienza emotiva.*** Gli acquirenti decidono di acquistare una casa nei primi istanti in cui la visitano, anche se successivamente fanno valutazioni razionali. Perciò, assicurati che l***a tua casa sia accogliente e ben curata***.

4. L'OPEN HOUSE - L'ARMA PIÙ POTENTE NEL MONDO IMMOBILIARE.

L'Open House è una tecnica avanzata di valorizzazione immobiliare importata dagli Stati Uniti ed è estremamente potente. Consiste nell'organizzare una giornata in cui ***tutte le visite programmate si svolgono nello stesso giorno. Questo crea un senso di urgenza negli acquirenti***, che vedono altre persone interessate alla stessa casa. ***Questa competizione spinge gli acquirenti a fare offerte più alte e più rapide, evitando l'eterna attesa tra una visita e l'altra.***

Inoltre, l'Open House fa apparire la tua casa come altamente desiderabile, creando un effetto di scarsità. Gli acquirenti temono di perderla se non agiscono rapidamente. Questa tecnica ti permette di ottenere offerte più elevate e di vendere la tua casa più velocemente.
Ricorda, se vuoi massimizzare la vendita della tua casa e attrarre acquirenti d'oro, ***queste tecniche***, anche se possono sembrare banali, ***possono aumentare le probabilità di vendita fino al 30%.*** Sono il frutto di mesi di ricerca e possono farti ottenere il massimo risultato possibile dalla vendita della tua casa.

TI VENDO
CASA