



*I 12 CONSIGLI CRITICI*  
**(E NON POLITICAMENTE  
CORRETTI)**  
**PER VENDERE CASA**  
*IN FRETTA,*  
**SENZA SCONTI**  
*E SENZA ESSERE*  
**FREGATO**

Come vendere casa in tempi record, al miglior prezzo di mercato, usando le stesse strategie che nessuna agenzia immobiliare ha mai il coraggio di rivelarti.

# PREMESSA: SE STAI CERCANDO IL SOLITO MANUALE "EDUCATO" SU COME VENDERE CASA, CHIUDI QUESTA PAGINA.

Sì, lo dico subito: qui non troverai le frasi carine da brochure tipo “affidati a un professionista esperto che ti guiderà passo passo con passione e trasparenza.”

No. Quello che stai per leggere è ruvido, diretto, fuori dagli schemi. Non ci sono carezze. Solo verità brutali. Perché in questo mercato, chi non si sveglia viene mangiato vivo. E pure con gusto.

Se sei stanco delle agenzie che ti raccontano balle, dei clienti che sparano offerte ridicole, e di una casa che rimane invenduta come un pandoro a Ferragosto, allora sei nel posto giusto.

## LASCIA CHE MI PRESENTI.

Sono **Marco Zambon**, Marketer Immobiliare. Non un agente qualsiasi. Uno che ha messo in crisi le agenzie della mia zona solo usando testa, marketing e un po' di faccia tosta. Ma soprattutto: **RISULTATI**.

Nessun tesserino appeso al muro. Nessun slogan aziendale studiato in riunione. Solo clienti felici, case vendute **in 90 giorni o meno**, e una reputazione costruita con il sudore, non con le chiacchiere.



La mia storia? Viene dalla gavetta vera. Figlio di operai, sognavo l'indipendenza. Niente università, niente raccomandazioni. Solo voglia di costruire qualcosa che avesse senso. Ho iniziato da zero, in un mercato saturo e cinico come pochi: quello immobiliare. Dove tutti sembrano esperti, ma pochissimi lo sono davvero.

Poi un giorno succede il clic. Miei genitori comprano una casa con i risparmi di una vita. Un investimento, dicono. Ma si imbattono in agenzie lente, superficiali, con metodi vecchi come la lira. Case ferme da anni. Opportunità perse. Frustrazione.

Mi sono detto: "**Basta.**"

Ho studiato marketing come un pazzo. Di notte. Nei ritagli di tempo. Ho testato strategie, sbagliato, imparato. Fino a creare **un sistema di vendita ad alte performance**, che ha fatto impallidire le agenzie tradizionali. Un sistema che oggi uso con clienti reali, persone come te, che non vogliono perdere altri mesi della loro vita.

Se vuoi vendere casa velocemente, senza svendere e senza impazzire, siediti. Respira. Leggi ogni parola.

Questo non è un articolo. È un'arma. Usala bene.

Perché oggi ti darò i **12 consigli più crudi, veri e strategici** che nessuna agenzia immobiliare ti dirà mai.

E se li applichi, ti garantisco: quella casa, che oggi ti sembra un peso... domani sarà solo un bel ricordo. E un bel bonifico.

Iniziamo.

# NON VENDERE CASA COME SI FACEVA NEGLI ANNI '90

Ti sembrerà assurdo, ma la maggior parte degli immobili oggi in vendita sono promossi con tecniche vecchie di trent'anni. Sì, hai letto bene: trenta anni. Foto scattate col cellulare, annunci generici, testi tutti uguali, agenti immobiliari che “ci provano” invece di avere una strategia.

Ma vendere casa nel 2024 richiede un approccio completamente diverso. Serve marketing vero. E il marketing non è fare tre foto e mettere un annuncio su Idealista sperando che qualcuno chiami. Il marketing è uno strumento scientifico, una macchina progettata per:

- Attirare l'attenzione del cliente giusto
- Creare emozione e desiderio
- Costruire percezione di valore
- Generare urgenza
- Spingere all'azione

Ti faccio una domanda diretta: tu compreresti un'auto da 40.000 euro con tre foto sfocate e una descrizione tipo “bella, spaziosa, perfetta per la famiglia”? No? E allora perché pensi che un cliente dovrebbe comprare la tua casa così?

Ecco la verità: la tua casa è un prodotto. E come ogni prodotto, ha bisogno di essere posizionato nel modo giusto sul mercato. Se lo fai male, nessuno lo vuole. Se lo fai bene, puoi vendere anche al 10-15% in più. E in meno tempo.

# COME SI VENDE UNA CASA OGGI?

Con una strategia. Una regia. Una sequenza precisa di azioni:



## **Analisi del target**

Chi è il cliente perfetto per questa casa? Famiglia? Single? Investitore?



## **Studio del posizionamento**

Qual è il prezzo più attrattivo per apparire nei filtri giusti dei portali?



## **Preparazione dell'immobile**

Decluttering, home staging, atmosfera.



## **Servizio fotografico e video emozionale professionale**

No, il cugino con l'iPhone non va bene.



## **Copywriting persuasivo**

Testi studiati per colpire al cuore del cliente.



## **Promozione multicanale**

Online e offline, con campagne pubblicitarie mirate.

# L'AGENTE TRADIZIONALE NON FA NULLA DI TUTTO QUESTO.

Perché? Perché non è formato. Perché lavora su quantità, non qualità. Perché spera che “prima o poi qualcuno si presenti”.

Ma sperare non è una strategia. E tu non puoi permetterti di aspettare mesi con la casa ferma, mentre il tempo ti mangia vivo e gli acquirenti si dimenticano di te.

“

**“IL MARKETING IMMOBILIARE NON È  
UN’OPZIONE. È L’UNICO MODO PER  
OTTENERE RISULTATI NEL MERCATO  
DI OGGI.”**

”

Quindi smettila di vendere casa come faceva tuo zio nel 1998.

Non ti serve un agente. Ti serve un marketer immobiliare.

Uno che conosce i funnel, le ads, la psicologia dell’acquirente. Uno che sa come mettere la tua casa al centro dell’attenzione. Che non si limita a vendere... ma costruisce una narrazione che fa innamorare.

E sai la cosa incredibile? Spesso non serve nemmeno abbassare il prezzo. Basta **raccontarla nel modo giusto.**

Inizia da qui. Riconosci che i metodi vecchi non funzionano più. E preparati ad affrontare il mercato con le armi giuste.

# SCEGLI IL CLIENTE GIUSTO, NON IL PRIMO CHE PASSA.

Ora che hai capito che i metodi vecchi vanno buttati nel cesso, parliamo di un altro errore che vedo ogni giorno: **trattare tutti i potenziali acquirenti come se fossero uguali.**

Spoiler: **NON lo sono.**

## ESISTONO DUE TIPI DI ACQUIRENTI. E UNO DEI DUE TI ROVINERÀ LA VITA.

- Il **cliente d'oro** è quello che ogni venditore sogna. Ha i soldi, ha le motivazioni giuste, ha i documenti in regola e sta cercando esattamente qualcosa come casa tua. Quando la vede, si illumina. Vuole fare un'offerta. Vuole chiudere. E non ti fa perdere tempo.
- Poi c'è lo **sciacallo**.

Lo riconosci subito: entra col sorriso largo, ti fa i complimenti per la cucina in finto legno di noce, ti racconta che ha già visto 23 case ma la tua è “speciale”, e poi... BAM! Ti spara un'offerta ridicola. Vuole tirare sul prezzo. Non ha il mutuo. Ha da vendere casa sua prima. Ti promette, ti lusinga, e ti tiene bloccato per settimane, a volte mesi.

E alla fine? Sparisce. O ti fa perdere un'occasione vera mentre aspetti lui.

## E SAI PERCHÉ SUCCEDE TUTTO QUESTO?

Perché nessuno – dico NESSUNO – ti insegna a **filtrare, selezionare e guidare i clienti** in base alla loro reale qualità.

Le agenzie ti dicono “guarda che bella questa visita, guarda quanta gente viene!”. Ma **le visite non sono un successo**. Le offerte vere lo sono. E se 10 persone entrano e nessuna compra, qualcosa non va.

## **IL MITO TOSSICO DEL “PIÙ GENTE ENTRA, MEGLIO È.”**

Ti hanno fatto credere che più visite hai, più vendi. È una bugia.

Non serve un supermercato. Serve **un ristorante con prenotazione obbligatoria**. Dove entra solo chi ha fame, i soldi in tasca e voglia di ordinare.

Per questo ti dico: **smettila di ricevere tutti**.

Inizia a filtrare:

- Ha già un mutuo approvato?
- Ha casa da vendere?
- Conosce la zona?
- È motivato o sta solo guardando in giro?

Fai le domande giuste. O meglio: fatti aiutare da chi sa farle al posto tuo.

## **UN PICCOLO SEGRETO DA “PROFESSIONISTA BASTARDO” (MA ONESTO):**

Io non mostro mai una casa a qualcuno che non ho prequalificato. Mai. Perché ogni visita è energia. Tempo. Risorse. E se metto piede in quella casa, voglio sapere che chi viene è pronto a fare sul serio. Sembra arrogante? Lo è. Ma funziona.

Una volta ho rifiutato una visita a una famiglia simpatica che “stava pensando di trasferirsi”. Volevano solo vedere. Ho detto no.

Due settimane dopo, ho fatto entrare un imprenditore con il bonifico già pronto. Ha chiuso in tre giorni. Vuoi sapere il segreto? Aveva bisogno della casa, non solo voglia.

## L'URGENZA REALE BATTE LA CURIOSITÀ OGNI SINGOLA VOLTA.

Quando parli con qualcuno che cerca per sport, stai sprecando ossigeno. Quando parli con qualcuno che DEVE trovare casa, **tu sei in vantaggio**. Il tuo obiettivo non è fare da guida turistica a Verona o Vicenza. È vendere. E vendere **al massimo valore. In poco tempo.**

## MA MARCO, COME FACCIAMO A DISTINGUERE I DUE?

Quando parli con qualcuno che cerca per sport, stai sprecando ossigeno. Quando parli con qualcuno che DEVE trovare casa, **tu sei in vantaggio**. Il tuo obiettivo non è fare da guida turistica a Verona o Vicenza. È vendere. E vendere **al massimo valore. In poco tempo.**



**Fai domande chiare e dirette.**



**Chiedi conferma scritta di pre-approvazione mutuo.**



**Chiedi che tipo di casa cerca e in quanto tempo vuole comprarla.**



**Fatti spiegare perché vuole proprio quella zona, proprio ora.**

Se le risposte sono vaghe, se “ci stanno pensando”, se “devono prima vendere la casa della nonna”, ringraziali e passa al prossimo. Non è cattiveria. È strategia.

## E L'AGENZIA TRADIZIONALE CHE FA?

Ti porta tutti. Anche il cugino del vicino che “magari si convince”.

Ti fa perdere tempo, pazienza e opportunità vere. Solo per poterti dire: “Hai visto quante visite abbiamo fatto?”

Ma noi non giochiamo a chi fa più visite. Noi giochiamo a **chi vende meglio, in meno tempo, al prezzo più alto.**

### IN CONCLUSIONE:

Non tutti i clienti sono buoni clienti. Non è vero che "ogni visita è un'opportunità". Alcune sono solo perdite di tempo mascherate da cortesia.

La tua casa merita un cliente vero. Motivato. Pronto.

E il tuo compito – o quello del tuo marketer immobiliare – è **individuare solo quelli.**

Nel prossimo consiglio ti spiegherò perché non basta avere l'agente simpatico, sorridente e sempre disponibile. Serve qualcuno con i denti affilati. Con un piano. E con le palle per dire la verità.

Ma intanto, ricordati questo:

**LA SELEZIONE È POTERE. E CHI CONTROLLA L'ACCESSO... CONTROLLA IL RISULTATO.**

# L'AGENTE GIUSTO NON È QUELLO PIÙ SIMPATICO. È QUELLO PIÙ BRAVO A VENDERE.

Sì, lo so. È facile lasciarsi sedurre dalla parlantina liscia. Dal sorriso rassicurante. Dal tono pacato e da quella stretta di mano che sembra dirti: “Tranquillo, penso a tutto io.”

Ma indovina? La simpatia **non vende case**. La strategia sì.

Ti faccio una domanda diretta: se dovessi farti operare al cuore, sceglieresti il chirurgo più simpatico o il più competente?

E allora perché, quando si tratta di vendere un bene da centinaia di migliaia di euro, ti affidi a quello che ti fa più ridere?

La verità è che la maggior parte delle persone non ha idea di **come scegliere l'agente giusto**. Vanno a istinto. A simpatia. O peggio ancora: per conoscenze. “Lo conosco da una vita.” “È il cugino del mio commercialista.” “È stato gentile al telefono.”

Tutti motivi perfetti... per finire bloccati per mesi con un cartello “Vendesi” che nessuno guarda più.

# L'URGENZA REALE BATTE LA CURIOSITÀ OGNI SINGOLA VOLTA.

Ti serve un agente che:



**Conosce il mercato al millimetro**



**Ha un piano preciso (non le solite 3 foto su Idealista)**



**Sa vendere, persuadere, trattare, chiudere**



**Non si fa intimidire da chi cerca di abbassare il prezzo con scuse assurde**

Ti serve qualcuno che non ha paura di dirti la verità, anche quando non è comoda.

“

**"LA CASA È TROPPO DISORDINATA, COSÌ  
NON SI VENDE." "IL PREZZO È FUORI  
MERCATO, E NESSUNO VERRÀ A  
VEDERLA." "QUELLA VISITA NON È UTILE,  
QUEL CLIENTE NON HA I REQUISITI."**

”

**Un vero venditore immobiliare non ti lascia il pelo. Ti guida.**

## COME RICONOSCI L'AGENTE GIUSTO?



### **Ti fa domande scomode.**

Non è lì per farti contento. È lì per capire se può davvero aiutarti. Ti chiede perché vendi, entro quando, quali problemi hai avuto. Ti mette un po' a disagio, perché va dritto al punto. Ed è proprio lì che iniziano le vere vendite.



### **Ti mostra un piano scritto.**

Non parole. Non “ci penso io”. Ma un piano chiaro, con date, strumenti, obiettivi, tattiche.



### **Ti parla di clienti d'oro, non di visite a caso.**

Se insiste sul numero di visite che ti porterà, scappa. Se invece parla di target, buyer personas, selezione... sei sulla buona strada.



### **Ti offre una garanzia**

No vendi? Non paghi. Nessuna scusa. Nessun rischio per te. Questa è gente che ci mette la faccia.



### **Ha prove**

Ti mostra case simili vendute, testimonianze reali, strategie che hanno funzionato.

## VUOI LA VERITÀ?

Un agente che ti dice sempre “va tutto bene”, “è tutto perfetto”, “tranquillo, ci penso io”...

...sta cercando di tenerti buono. Non di vendere casa tua.

Un venditore vero è come un personal trainer: ti fa faticare, ti corregge, ti sprona. Ma ti porta a risultato.

Il simpaticone invece? Ti offre una birra. Ma mentre brindate... la tua casa rimane invenduta.

## UN ESEMPIO VERO (E DOLOROSO):

Anna, 53 anni, vedova da poco. Mi chiama piangendo. Aveva affidato la vendita della sua casa al “vecchio amico di famiglia”, gentile, presente, carino.

Dopo 6 mesi: zero offerte. Visite inutili. Silenzio.

Il motivo? L'agente non aveva nessuna strategia. Nessun filtro clienti. Nessun marketing. Solo buoni propositi e chiacchiere.

Le bastano 3 settimane con il mio sistema per ricevere 2 proposte. Una accettata. Casa venduta. E un peso in meno sul cuore.

Non ti serve un amico. Ti serve un professionista.

## IN CONCLUSIONE:

☞ Il venditore migliore **non è quello che ti fa ridere. È quello che ti fa guadagnare.**

☞ L'agente giusto **non ha bisogno di adularti. Ha bisogno di risultati.**

☞ Se vuoi vendere bene, devi accettare una guida. Anche se ogni tanto... ti dice cose che non ti piacciono.

Nel prossimo capitolo parliamo della bomba emotiva più potente del marketing immobiliare: il **video emozionale**.

Perché oggi, le case si vendono prima negli occhi e nel cuore. E poi con il portafogli.

Prepara i fazzoletti. Si parla di storytelling.

# FAI UN VIDEO-EMOZIONALE CHE FA INNAMORARE LA GENTE.

Vuoi sapere qual è il vero big bang della vendita immobiliare moderna? Il punto in cui tutto cambia, dove la magia accade?

È quando **l'emozione incontra l'immobile**. E questo, nel 2024, si fa con una sola arma: il **video emozionale**.

Sì, ho detto “emozionale”. Non “video di 40 secondi girato col cellulare da tuo cugino col pollice davanti all'obiettivo”. Quello non è marketing. È sabotaggio.

Parlo di un **mini film** che racconta la casa, la trasforma da “prodotto” a “esperienza”. Un contenuto che **fa sentire** l'acquirente dentro una vita diversa, una versione migliore di sé stesso. Ecco il segreto: **le case non si comprano con la logica. Si comprano con il cuore.**

## LA GENTE COMPRA EMOZIONI, NON MATTONI.

Ti racconto una storia vera.

Una volta ho messo in vendita una casa apparentemente “nella media”. Una villetta come tante, zona tranquilla, prezzo nella norma. Ma aveva una luce particolare nel salotto al tramonto. Un'energia.

Ho fatto girare un video con:

- inquadrature lente e cinematografiche,
- musica ispirazionale,
- dettagli della luce al calar del sole,
- una voce fuori campo che raccontava non la casa... **ma il sogno.**

### Il risultato?

3.000 visualizzazioni in una settimana. 12 richieste vere. 1 cliente d'oro che ha detto: *“Non cercavo una casa. Cercavo quella sensazione.”*

Ha firmato il compromesso in 48 ore.

# QUESTO È IL POTERE DEL VIDEO-EMOZIONALE: SPOSTA LA CONVERSAZIONE DALLA TESTA ALLO STOMACO.

- Non si parla più di metri quadri.
- Non si parla più di “bagno con finestra”.
- Si parla di **atmosfera**, di **futuro**, di **identità**.

“Questa è la casa dove vedo crescere mia figlia.” “Mi ci vedo la domenica mattina con il caffè in terrazzo.” “Sento che potrei iniziare qui una nuova vita.”

Parole vere. Detto da acquirenti veri. Scatenate da **un video fatto bene**.

## OK MARCO, MA COM'È FATTO UN VIDEO EMOZIONALE CHE SPACCA?

Te lo dico subito. Segna:



### **Durata ideale: 1-2 minuti.**

Non è un documentario. È una miccia.



### **Storia, non scheda tecnica**

Le immagini devono seguire una narrazione: inizio, emozione, svolta, climax.



### **Audio professionale.**

Musica ispirazionale, dolce, evocativa. Voce narrante chiara, calda, coinvolgente.



### **Luci e montaggio.**

Dimentica la luce sparata a caso. Ci vogliono ombre morbide, controluce, atmosfera. E un montaggio fluido che trasporta, non che stanca.



### **Chiusura emotiva.**

Le ultime inquadrature devono far desiderare una cosa sola: "DEVO vedere questa casa dal vivo."

# IL TUO ANNUNCIO OGGI COMPETE CON NETFLIX.

Crudo? Vero. Il tuo cliente medio ha la soglia d'attenzione di un pesce rosso e 7 notifiche al minuto. Se vuoi che noti la tua casa, **devi colpirlo**.

Non basta “essere presenti sui portali”. Devi essere **INDIMENTICABILE**.

## E L'AGENZIA TRADIZIONALE COSA FA?

Ti fa 12 foto col telefono. Le carica su Subito.it. E ti dice: “Vediamo che succede.”

Sai cosa succede? **NIENTE**.

Il tuo annuncio scivola in basso, nessuno lo guarda, e dopo 2 settimane sei già “fuori mercato”.

Poi ti dicono che devi abbassare il prezzo.

**NO.**

## IL PREZZO SI DIFENDE CON IL MARKETING. E IL MARKETING INIZIA DAL VIDEO.

Perché il video:

- **Giustifica il valore percepito.**
- **Aumenta il coinvolgimento.**
- **Filtra i curiosi.**
- **Attira i clienti veri.**

Un cliente emozionato... paga di più. E decide prima.

# MA MARCO, COSTA FARE UN VIDEO COSÌ?

Sì. Costa più di una foto fatta col cellulare. Ma sai cos'altro costa?

Un anno di bollette mentre la casa è invenduta. Le tasse. Le rinunce. Il tempo perso.

Vuoi risparmiare? Bene. Ma poi non piangere se la casa resta lì. Un video professionale è un investimento. **Il più potente che puoi fare in una vendita immobiliare.**

## IN CONCLUSIONE:

- ☞ Se la tua casa è invisibile... è come se non esistesse.
- ☞ Se non provoca emozione... non verrà mai amata.
- ☞ Se non colpisce al cuore... non si vende.

La casa si vende prima nella mente, poi nel cuore... e solo alla fine nel rogitto.

Nel prossimo consiglio ti rivelo la strategia invisibile che rovina il 90% delle visite: **la tua presenza.**

Sì, parliamo di te. E di perché dovresti sparire nel momento clou della trattativa.

Ma prima... trova una videocamera. O un professionista.

**E accendi la scintilla.**

# NON FARTI VEDERE DURANTE LE VISITE.

So già cosa stai pensando: “Ma io voglio esserci, chi meglio di me può spiegare la casa?”

Errore.

Grosso errore.

Lascia che te lo dica chiaro e tondo: **la tua presenza durante una visita è la più grossa sabotatrice silenziosa della vendita.**

Sì, anche se sei gentile, educato, preciso. Anzi: soprattutto se sei troppo presente, troppo ansioso, troppo attaccato a quella casa.

Perché il cliente, quando entra, ha bisogno di una sola cosa: **immaginarsi lì dentro. Come se fosse già sua.**

## E SE TU SEI LÌ... QUEL SOGNO SI INFRANGE.

Il cliente non si sente libero. Si sente osservato. Condizionato. E spesso, in imbarazzo. Non riesce a fare domande vere. Non riesce a commentare liberamente. Non riesce a proiettarsi nella sua nuova vita... perché c'è ancora **la tua.**

### **Esempio tipico:**

L'acquirente entra in soggiorno. Fa un mezzo commento sulla disposizione dei mobili. E tu, con il sorriso, rispondi: “Ah sì, li ho messi così perché mia figlia ama guardare la TV dal divano mentre io cucino.”

Hai appena ucciso la sua visione.

Stava immaginando di spostare tutto, magari con un angolo lettura per suo figlio... e ora si sente un intruso.

**Boom. Emozione sparita.**

# **LA VISITA È UN MOMENTO SACRO. E TU NON SEI IL SACERDOTE. SEI IL CUSTODE. E I CUSTODI, QUANDO ARRIVANO I VISITATORI... ESCONO IN PUNTA DI PIEDI.**

Ricordi il video emozionale? Quello serviva per creare un'atmosfera. La visita serve per **confermare quell'atmosfera nella realtà.**

E ogni elemento fuori posto – tipo il proprietario che fa da cicerone – rovina tutto.

## **“MA MARCO, SE NON CI SONO, CHI RISPONDE ALLE DOMANDE?”**

Chiariamo: non sto dicendo di lasciare casa aperta con un biglietto “fate come se foste a casa vostra”.

Ti sto dicendo che **deve esserci un professionista al posto tuo.** Un venditore. Un mediatore. Uno che sa ascoltare, sa leggere il cliente e sa vendere.

Uno che non racconta **com'è** la casa, ma **come può diventare.**

Ti serve qualcuno che non risponde a ogni domanda con “No, non si può”, ma con “Vediamo cosa si può fare”.

Ti serve un filtro. E tu, proprietario, sei troppo coinvolto per esserlo.

## 3 MOTIVI PER CUI LA TUA PRESENZA DURANTE LA VISITA È UN BOOMERANG:



### **Blocchi l'immaginazione**

Gli acquirenti devono vedersi dentro quella casa. Se ci sei tu, con le tue foto di famiglia e i tuoi commenti, non ce la faranno.



### **Diventi un ostacolo alla trattativa**

Ogni volta che parli, aggiungi dettagli che potrebbero diventare armi contro di te nella negoziazione: “Abbiamo appena rifatto il bagno – Ah, quindi vuoi recuperare quei soldi nel prezzo...”



### **Crea tensione**

L'acquirente è in una situazione emozionalmente delicata. Se percepisce giudizio, fretta o aspettativa... si chiude.

## UN ESEMPIO CONCRETO:

Gianni, 62 anni, pensionato. Innamorato della sua casa. Me la affida, ma vuole “seguire ogni visita, così spiego bene tutto”.

Alla prima visita, si presenta in giacca e cravatta. Parla con tutti. Spiega ogni dettaglio, dalle mattonelle alla caldaia.

I clienti? Silenziosi. Gentili. Poi: “ci pensiamo”. Mai più sentiti.

Seconda visita, faccio in modo che Gianni “vada a fare un giro”. Gli stessi clienti tornano. Silenzio, libertà, domande vere. Offerta dopo 24 ore.

**Conclusione: Gianni era troppo. La casa era perfetta. Ma lui... la occupava.**

## E SE PROPRIO NON PUOI USCIRE?

Almeno nasconditi. Letteralmente.

Stai in una stanza. Fatti trovare alla fine. Saluta con educazione, ma lascia spazio. Non fare il tour operator. Non essere tu a “convincerli”.

### RICORDA:

Le case si vendono con emozioni, non con spiegazioni.

Non serve raccontare la storia della porta fatta su misura da un artigiano sardo. Serve che l'acquirente sogni di aprire quella porta per i prossimi vent'anni. E quel sogno... **non include te.**

## IN CONCLUSIONE:

- ✓ Vuoi aumentare la probabilità di vendita del 40%? **NON** esserci.
- ✓ Vuoi lasciare spazio all'immaginazione? **NON** parlare.
- ✓ Vuoi aiutare davvero la trattativa? **LASCIA FARE** al tuo marketer.

Nel prossimo capitolo ti parlo del più grande auto-sabotaggio nel mondo immobiliare: il prezzo deciso con il cuore.

Un consiglio? Prepara lo stomaco. Perché se sei come il 90% dei proprietari... ti stai fregando da solo.

# NON PREZZARE COME TI PIACEREBBE. PREZZA PER VENDERE.

Mettiamola subito giù dura: la tua casa non vale quanto ti piacerebbe pensare. E no, non perché non sia bella. Non perché non ci hai messo il parquet nuovo o il top in marmo in cucina. Ma perché il mercato non si muove con il cuore. Si muove con numeri, domanda, offerta e percezione.

E tu – perdonami la franchezza – non sei il miglior giudice del valore della tua casa. Sei troppo coinvolto. Troppo legato. Troppo carico di emozioni, ricordi, aspettative.

Ma chi compra? Chi compra non sa niente della tua storia. Chi compra guarda l'annuncio e si chiede: vale la pena per me, oggi, al prezzo richiesto?

## IL PROBLEMA DEL “PREZZO AFFETTIVO”

È il virus più diffuso tra i proprietari. E uccide le vendite.

*“Ma ho rifatto il tetto 4 anni fa!” “Ma ci ho cresciuto i miei figli!” “Ma è in una zona tranquilla!”*

E sai qual è l'effetto collaterale più subdolo del sovrapprezzare?  
La tua casa diventa invisibile.

Appena esce l'annuncio, ha qualche visualizzazione. Poi? Nessuno clicca. Perché è “fuori range”. Perché gli algoritmi dei portali non la promuovono più. Perché la gente la scarta a priori.

Dopo due settimane, il silenzio è totale. Inizia il panico. Ti chiedi cosa non va. Ti propongono di abbassare. Ma ormai è troppo tardi: sei “bruciato”.

## PREZZO ALTO = ASPETTATIVE ALTE

Più chiedi, più l'acquirente si aspetta. E più è pronto a trovare difetti per giustificare un'offerta al ribasso. È un paradosso: chiedendo troppo, ottieni meno.

## PREZZO CORRETTO = PIÙ VISITE, PIÙ INTERESSE, PIÙ OFFERTE VERE

Vuoi sapere qual è il momento in cui si genera il massimo interesse su una casa? I primi 7 giorni.

Se in quei 7 giorni il prezzo è sbagliato... hai perso il treno.

## OK MARCO, ALLORA COME SI FISSA IL PREZZO GIUSTO?

Con 3 ingredienti:



### **Analisi comparativa reale**

Non a orecchio, ma con dati alla mano. Case simili vendute negli ultimi mesi, nella stessa zona, con caratteristiche simili.



### **Posizionamento strategico**

Un prezzo studiato per apparire nei filtri giusti, attrarre i buyer corretti, ed entrare nella loro zona di comfort.



**Obiettivo: massimizzare l'interesse, non la cifra teorica.**

# IL PREZZO GIUSTO NON È IL MASSIMO POSSIBILE.

Il prezzo giusto è quello che **genera offerte vere**, nel minor tempo possibile, con acquirenti motivati.

E spesso... **è più alto di quello che otterresti partendo da un prezzo troppo alto.**  
Paradosso? No. Matematica del mercato.

## UN ESEMPIO VERO:

Carlo, 47 anni, manager. Mi chiama per vendere. Casa bellissima. Mi chiede 270.000€.

Faccio un'analisi. Gli propongo 245.000€. Si arrabbia. Dice che “non si svende”. Prova da solo. Dopo 3 mesi: zero.

Mi richiama. Accetta il mio piano. Pubblicazione a 245k, con strategia di urgenza e targetting.

Risultato? 4 visite in 10 giorni. Offerta piena. Vendita chiusa a 248.000€ (sì, sopra il prezzo richiesto). Perché l'acquirente **sentiva l'urgenza di bloccarla prima di perderla.**

**E SE AVESSE CONTINUATO A 270K? PROBABILMENTE OGGI SAREMMO ANCORA QUI A PARLARNE.**

# LA TUA CASA NON È SPECIALE. MA PUÒ SEMBRARE TALE... SE LA POSIZIONI BENE.

Questo è il gioco. E il prezzo è l'elemento più potente della tua strategia.

**Troppo alto = ti escludono. Troppo basso = perdi valore. Prezzo giusto = vendi bene e in fretta.**

## ULTIMA COSA (E QUI MOLTI SI OFFENDONO):

**SE DOPO 30 GIORNI NON HAI AVUTO RICHIESTE SERIE...  
IL PROBLEMA È IL PREZZO. PUNTO.**

Non è la crisi. Non è il periodo. Non è “la gente non compra più”. È che la tua casa **NON È POSIZIONATA GIUSTAMENTE.**

E il primo tassello è il prezzo.

## IN CONCLUSIONE:

- ✓ Dimentica quanto ti piacerebbe incassare.
- ✓ Studia quanto il mercato è disposto a pagare.
- ✓ Posiziona l'annuncio dove crea desiderio, non dove alimenta frustrazione.

Nel prossimo punto ti dirò perché **insistere sul mobilio è una delle trappole più stupide e controproducenti della vendita immobiliare.**

Spoiler: nessuno vuole la tua cucina. E no, il divano “come nuovo” non giustifica un aumento di prezzo.

# IL MOBILIO NON VALE NULLA. SMETTILA DI INSISTERE.

Parliamoci chiaro: **nessuno, e dico NESSUNO, compra casa per il tuo divano.**  
Eppure, ogni giorno sento proprietari dire:

*“Eh, ma c’è la cucina su misura.” “Abbiamo comprato il tavolo in legno massello, è costato 3.000 euro.” “Ma tutto l’arredamento è praticamente nuovo!”*

Ok, fermati. Respira. E ascolta bene questo concetto: **il tuo mobilio non è un asset, è un ostacolo.**

## PERCHÉ?

Perché il 90% degli acquirenti **non ha i tuoi stessi gusti.**

La tua bellissima parete attrezzata color ciliegio? Al cliente medio fa venire voglia di rifare tutto. I tuoi tendaggi eleganti “che sembrano usciti da una rivista”? Il buyer li vede come polvere da aspirare.

E soprattutto, il mobilio racconta la tua vita. E se c’è una cosa che abbiamo già detto, è che **l’acquirente deve potersi immaginare la sua vita, non la tua.**

## LA CUCINA “INCLUSA” È UNA TRAPPOLA

Molti pensano di aggiungere valore alla casa scrivendo nell’annuncio: **“venduta con cucina compresa”.**

Traduzione reale? “Non riesco a vendere la cucina da sola, quindi provo a piazzarla dentro il prezzo della casa.”

## RISULTATO?



L'acquirente pensa che stai cercando di appioppargli roba vecchia.



Sente odore di “pacchetto truccato”.



Tenta subito il ribasso.

E quando ti fa un'offerta più bassa, ti giustifica così:

*“Tanto poi la cucina la tolgo tutta...”*

Hai appena trasformato un potenziale punto a favore in **un'arma contro di te**.

## IL MOBILIO NON È VALORE. È SOGGETTIVITÀ.

A meno che tu non stia vendendo un attico di design arredato da un architetto con pezzi unici, **tutto il resto è discutibile**.

E ciò che è discutibile... **non aumenta il prezzo**. Anzi, crea attrito.

*“Ma Marco, posso almeno lasciare qualcosa?”*

Certo. Ma trattalo come extra opzionale, **NON** come parte del valore dell'immobile.

Frase corretta da usare:

*“La casa viene venduta vuota. Se interessano alcuni elementi d'arredo, possiamo discuterne a parte.”*

Così:

- Mostri flessibilità
- Togli pressione all'acquirente
- Eviti di sembrare uno che cerca di vendere roba di seconda mano

## UN ALTRO MITO DA SFATARE: “LA CASA ARREDATA SI PRESENTA MEGLIO.”

Vero. MA... solo se l'arredo è:

- **Neutro**
- **Pulito**
- **Luminoso**
- **Minimal**

Il tuo salotto pieno di ninnoli, soprammobili, quadri di famiglia, oggetti etnici? **Non è home staging. È inquinamento visivo.**

Vuoi far brillare la casa? Fai decluttering.

### CASO REALE:

Una cliente aveva una casa bella, luminosa. Ma ogni angolo era pieno di oggetti. Ricordi di viaggio. Statue. Libri ovunque. Tre divani in un salotto da due. Foto della comunione.

Abbiamo svuotato. Lasciato solo il necessario. Imbiancato. Tolto **TUTTO** il mobilio “emozionale”.

Risultato? 5 visite in due settimane. Offerta accettata sopra richiesta. La gente finalmente vedeva la **casa**, non il museo.

### NON SEI UN ARREDATORE. SEI UN VENDITORE.

E un bravo venditore capisce una cosa fondamentale:

***“Ciò che piace a me... può NON piacere al cliente. Ma ciò che piace al cliente... lo porta a firmare.”***

## IN CONCLUSIONE:

Non dare importanza al tuo mobilio. Nessuno lo vuole.

- ✓ Se possibile, vendi la casa vuota, o con arredo neutro.
- ✓ Non usare mai frasi come “incluso nel prezzo”: crea sospetto.

Nel prossimo punto ti spiego perché **dare casa a più agenzie è come buttare benzina su un incendio.**

Spoiler: finirai con 5 annunci diversi, foto diverse, prezzi diversi... e nessuno che ti prende sul serio.

# NON FIDARTI DI CHI TI DICE DI METTERLA IN VENDITA CON PIÙ AGENZIE.

So cosa ti hanno detto: “Più agenzie hai, più visibilità ottieni!”

Sembra logico, vero? Più agenti = più annunci = più persone vedranno la tua casa = più probabilità di venderla.

## NO

È una bugia travestita da buon senso. Una di quelle mezze verità che rovinano il mercato immobiliare. Perché la realtà è questa:

**Dare la casa a più agenzie è come spargere il tuo annuncio in una giungla di confusione, incoerenza e disastro.**

## TI SPIEGO PERCHÉ.

Quando affidi la tua casa a più agenzie, ognuna lavora per conto proprio:

- **Annunci con descrizioni diverse**
- **Foto scattate con qualità variabile (leggasi: a volte con il cellulare vecchio dell'agente)**
- **Prezzi non uniformi**
- **Comunicazione non coordinata**

Risultato? **Un disastro di immagine.**

## ECCO COSA VEDE UN POTENZIALE ACQUIRENTE:

Cerca casa in zona X. Trova tre annunci con la stessa casa. Ma:

- **Uno la propone a 248.000€, uno a 245.000€, l'altro a 239.000€.**
- **Uno dice “doppi servizi”, l'altro ne menziona uno solo.**
- **Uno ha 3 foto buie, uno ne ha 12, l'altro solo il giardino.**

## NESSUNO SI FIDA DI UNA CASA “TROPPO PRESENTE”

Quando una casa appare ovunque e in tutte le salse, diventa sospetta. Non desiderabile.

L'acquirente vuole qualcosa di speciale, unico, **introvabile**. Non la solita minestra riscaldata che vede ovunque.

## IL VERO COLPO DI GRAZIA: IL PREZZO BALLERINO

Appena un cliente vede che lo stesso immobile è in vendita a più prezzi diversi, capisce che può giocare sporco.

E fa quello che ogni negoziatore scaltro farebbe:

*“Offro meno. Tanto sono disperati.”*

Hai appena perso potere. Hai appena regalato il vantaggio alla controparte.

## E LE AGENZIE? CHE FANNO?

Ognuna pensa solo alla sua provvigione. Nessuna ha interesse a investire tempo, risorse e marketing serio, **perché sa che potrebbe arrivare un altro e vendere al posto suo.**

Risultato? Tutti fanno il minimo indispensabile.

- **Nessuno spinge davvero**
- **Nessuno investe in pubblicità**
- **Nessuno crea un piano strategico**

Perché tutti sanno che stanno giocando a una lotteria.

# TI DIRANNO: “È SENZA ESCLUSIVA, MA LAVORIAMO BENE LO STESSO.”

Traduzione: “Se capita, capita. Ma non ci metto più di 15 minuti.”

**E tu intanto... perdi mesi.**

Perdi opportunità. Perdi acquirenti buoni che si scoraggiano. Perdi la reputazione del tuo immobile.

## UN'ALTERNATIVA? L'ESCLUSIVA INTELLIGENTE.

So che la parola “esclusiva” ti fa paura. Ti fa pensare a vincoli, fregature, imposizioni.

Ma se la usi nel modo giusto, con il professionista giusto, **diventa la tua arma segreta.**

## ECCO COSA OTTIENI CON L'ESCLUSIVA (VERA):



**Un unico annuncio coerente, professionale, curato**



**Foto fatte come si deve**



**Un piano marketing personalizzato**



**Visibilità studiata**



**Rispetto del prezzo concordato**



**Maggiore fiducia da parte degli acquirenti**

## E SOPRATTUTTO: RESPONSABILITÀ

Quando un solo professionista ha l'incarico, è **costretto a dare il massimo**. Perché sa che se fallisce, perde tutto.

Con 5 agenzie? Nessuno si sente davvero responsabile.

## CASO REALE:

Mario e Lucia, coppia sulla cinquantina. Danno casa a 4 agenzie. Dopo 5 mesi:

- **9 visite**
- **0 offerte**
- **Un sacco di telefonate inutili**

Finalmente si affidano a me, in esclusiva. Ritiriamo tutti gli annunci. Rifacciamo foto, video, testo. Prezzo corretto. In 3 settimane: 3 visite. Una proposta. Vendita chiusa.

Perché? Controllo. Strategia. Fiducia.

## IN CONCLUSIONE:

- ✓ Più agenzie = più confusione, meno controllo, meno serietà
- ✓ Un solo marketer bravo = un piano, una voce, un messaggio
- ✓ L'acquirente compra solo se percepisce coerenza, serietà e valore

Nel prossimo punto ti spiego perché il tempo è il tuo nemico più grande, non un alleato.

Ogni giorno che passa... costa. E non solo in bollette.

# IL TEMPO È IL TUO NEMICO PIÙ GRANDE, NON UN ALLEATO

Sì, lo so. L'istinto ti dice: “Non ho fretta, prima o poi arriverà l'acquirente giusto.”

È un pensiero rassicurante. Ma è anche uno dei più pericolosi.

Perché ogni singolo giorno in cui la tua casa resta sul mercato, perde valore. Sì, hai letto bene: perde valore.

Non perché cambia qualcosa nelle mura, ma perché cambia nella percezione del mercato.

## TI SPIEGO MEGLIO.

Nel mondo immobiliare, le case fresche attirano. Le case stantie respingono. La tua casa, appena messa online, è come un prodotto appena esposto in vetrina. Tutti lo guardano, lo valutano, lo desiderano.

Ma se non succede nulla nelle prime settimane?

- **L'interesse cala.**
- **I portali immobiliari la spingono meno.**
- **Gli utenti iniziano a ignorarla (“Ah, quella l'ho già vista... è ancora lì?”)**
- **L'immobile inizia a puzzare di invenduto.**

E tu inizi a sentirti frustrato. Ansioso. A pensare cose tipo:

***“Forse sto chiedendo troppo.”***

***“Forse dovrei accettare quell'offerta ridicola.”***

Il tempo ti logora. Ti fa fare errori. Ti indebolisce nella trattativa.

## IL TEMPO È UN VELENO LENTO.

Ogni giorno in più sul mercato è:

- un giorno in più di tasse, bollette, costi
- un giorno in più di incertezza mentale
- un giorno in più che il tuo sogno (nuova casa, trasferimento, liquidità) resta bloccato

E soprattutto: ogni giorno in più rende la tua casa **meno desiderabile**.

## “MARCO, MA SE ASPETTO UN PO’, MAGARI ARRIVA QUALCUNO CHE PAGA DI PIÙ!”

No. In un mercato competitivo, chi paga di più è chi agisce subito. Quelli che arrivano tardi... sono quelli che vogliono fare l'affare. Quelli che ti dicono:

*“Visto che è lì da mesi... ti offro 20.000 in meno.”*

Ti sembra meglio? O è forse peggio?

## I MIGLIORI CLIENTI SI MUOVONO ALL'INIZIO.

Sanno cosa vogliono. Hanno le idee chiare. Quando vedono qualcosa di interessante, **si fiondano**. Ma se la tua casa non li ha colpiti, o non li ha convinti per prezzo/foto/presentazione... l'hai persi per sempre.

# **NON ESISTE “IL MOMENTO GIUSTO”. ESISTE SOLO IL “POSIZIONAMENTO GIUSTO”.**

E quel posizionamento va fatto subito.

Se aspetti che la casa “faccia il suo corso”, il corso sarà:

- mesi di nulla
- offerte sempre più basse
- disillusione
- svendita

E quando ti svegli? Quando è troppo tardi. Quando hai già sprecato l’onda iniziale. Quando ormai il tuo annuncio ha la muffa.

## **IL TEMPO È IL KILLER SILENZIOSO DELLA TUA VENDITA.**

È quello che ti mangia l’anima mentre continui a “sperare”. È quello che ti spinge a chiamare “un altro agente” che ti promette miracoli. È quello che ti trascina in una spirale discendente.

### **CASO REALE:**

Franco, 61 anni. Villetta in zona residenziale. Chiede 330.000€. Gli dico: “posizioniamola a 299.000€, facciamo marketing mirato, creiamo urgenza.”

Rifiuta. Dice: “Tanto non ho fretta.”

6 mesi dopo: nessuna offerta. Abbassa a 315.000€. Poi a 299.000€. Ma ormai è tardi. La casa è bruciata. Vende dopo 11 mesi... a 272.000€.

Se avesse agito subito, avrebbe guadagnato 27.000€ in più. E venduto in meno di 30 giorni.

# NON È LA PAZIENZA CHE PAGA. È LA STRATEGIA VELOCE E CHIRURGICA.

Nel marketing immobiliare moderno, chi aspetta perde. Chi colpisce subito... vince.

**“MA MARCO, HO TEMPO...  
NON HO BISOGNO URGENTE DI VENDERE.”**

Errore numero due. Perché **non si vende solo quando si ha bisogno. Si vende quando il mercato lo permette.**

E oggi il mercato è volatile. Cambia in fretta. Un rialzo dei tassi, una legge nuova, una crisi economica... e domani la tua casa vale meno.

Vendere velocemente **non significa svendere.** Significa vendere **prima che il mercato cambi idea.**

## IN CONCLUSIONE:

- ✓ Ogni giorno in più sul mercato svaluta la tua casa
- ✓ I clienti migliori arrivano all'inizio: colpiscili subito o li perdi
- ✓ Aspettare “per vedere che succede” è il modo più lento per perdere soldi

Nel prossimo punto ti parlo dell'arma psicologica più potente del real estate: l'open house.

Non è solo moda americana. È la tecnica che ti fa vendere in fretta... e spesso sopra richiesta.

Preparati: entriamo nel territorio della competizione controllata.

# L'OPEN HOUSE: LA STRATEGIA SEGRETA CHE CREA URGENZA E DESIDERIO.

Ora entriamo in territorio americano, ma non pensare alle solite americanate. L'Open House – se fatto come si deve – **non è solo una visita collettiva. È un evento. È uno show. È marketing puro.**

Ed è una delle armi più potenti che tu possa usare per **vendere in fretta e spesso a un prezzo più alto.**

## COS'È DAVVERO UN OPEN HOUSE?

È un evento di presentazione. Una finestra temporale (1-2 ore) in cui la casa è aperta a più potenziali acquirenti contemporaneamente. Non su appuntamento singolo. Non su richiesta. Ma tutti insieme, nello stesso momento, con un'unica regia.

## PERCHÉ È COSÌ POTENTE?

1. **Crea competizione.** L'acquirente non si sente più “ospite” ma “concorrente”. Vede altre persone interessate. Sente che la casa è desiderata. L'urgenza sale.
2. **Sfrutta la leva psicologica della scarsità.** “Se non mi muovo subito, me la portano via.” Boom. Motivazione massima. Meno tempo per riflettere, più spinta a decidere.
3. **Condensa l'interesse.** Invece di 10 visite spalmate in un mese, fai 10 visite in un pomeriggio. Ottimizzi l'efficacia. Risparmi tempo. E dai l'idea di una casa “calda”, ricercata.
4. **Trasforma la casa in un'esperienza.** Non è solo un luogo da vedere. È un evento da vivere. Con profumo nell'aria. Musica soft. Luce accesa. Accoglienza studiata. Tutto parla al cuore.

# MA ATTENZIONE: L'OPEN HOUSE FATTO MALE È INUTILE.

L'Open House non è aprire la porta e aspettare. Non è un “porta aperta” stile supermercato.

È uno strumento chirurgico. E serve:

- **Una comunicazione precisa, con inviti mirati**
- **Una preparazione meticolosa (decluttering, profumi, luci)**
- **Una gestione professionale durante l'evento (accoglienza, filtro, gestione domande)**

## ESEMPIO PRATICO:

Angela e Stefano avevano una casa bloccata da mesi. Zero offerte. Appuntamenti a singhiozzo. Entriamo noi. Riposizionamento strategico, video emozionale, **Open House organizzato di sabato pomeriggio con inviti a target specifici.**

Risultato? 13 presenze, 4 trattative avviate, 1 offerta accettata entro 48 ore. Non è magia. È scienza. È marketing immobiliare fatto con la testa.

## 5 COSE DA FARE PER UN OPEN HOUSE CHE CONVERTE:



### **Creare attesa**

Pubblica l'annuncio 5-7 giorni prima. Fai una lista d'attesa. Limita i posti (anche se ne vuoi di più). La scarsità è attrattiva.



### **Curare l'ambiente**

Luci accese, casa profumata, musica soft, brochure stampate. Deve sembrare uno showroom.



### **Presidiare con intelligenza**

Devi esserci tu? No. Deve esserci un professionista che sa vendere, leggere le persone, rispondere alle obiezioni.



### **Raccogliere contatti**

Nome, cognome, mail, feedback. Non è solo una visita: è un punto dati.



### **Seguire subito**

Dopo l'evento, richiama entro 24 ore chi ha mostrato interesse. Non lasciare il calore svanire.

## **“MA MARCO, FUNZIONA ANCHE IN ITALIA?”**

Sì. Anzi, funziona meglio. **Perché nessuno lo fa bene.**

Quindi chi lo fa... spicca. Sembra un livello superiore. E attira solo persone realmente interessate, non “turisti dell'immobiliare”.

## **ULTIMO CONSIGLIO: EVITA LA DOMENICA MATTINA.**

L'open house è un evento. Deve essere energico. Sabato pomeriggio, fine giornata. Venerdì sera. Momenti in cui la gente è predisposta all'esperienza, non alla corsa.

## **IN CONCLUSIONE:**

- ✓ L'Open House ben fatto crea urgenza, desiderio e competizione
- ✓ È il modo più veloce per generare offerte vere
- ✓ Ti distingue dal 99% degli altri venditori e agenzie

Nel prossimo consiglio ti parlerò del momento decisivo: quando accettare un'offerta e quando tirare la corda.

Perché un'offerta oggi... può essere meglio di una (finta) migliore domani.

# QUANDO ACCETTARE UN'OFFERTA E QUANDO TIRARE LA CORDA

Siamo al momento cruciale.

Hai fatto tutto bene: foto perfette, video emozionale, open house pieno, visite filtrate. E finalmente... arriva un'offerta.

Bene. Ora attenzione, perché è qui che molti si fregano da soli.

## L'ERRORE PIÙ COMUNE?

*“Aspetto, magari ne arriva una migliore.”*

Tradotto: **speranza cieca che ti fa perdere denaro reale.**

La verità è che **un'offerta vera è un treno che passa una volta.** E spesso, chi aspetta il secondo treno... rimane in stazione a guardare.

## DEVI DECIDERE IN FRETTA, MA CON INTELLIGENZA.

Non si tratta solo di “accettare o rifiutare”. Si tratta di valutare nel contesto. E per farlo bene, servono 4 domande.

### 1. CHI HA FATTO L'OFFERTA?

- È un cliente d'oro? Pre-approvato? Con motivazione reale?
- O è uno che tira al ribasso perché “ci prova”?

## 2. QUANTO È DISTANTE DAL TUO PREZZO OBIETTIVO?

- Se l'offerta è all'85-90% del prezzo, ed è fatta da un cliente serio, **non sei lontano**. Si può trattare.

## 3. HAI ALTRE TRATTATIVE CALDE IN CORSO?

- Se sì, puoi permetterti di aspettare.
- Se no, **quella proposta potrebbe essere la migliore che riceverai nei prossimi 30-60 giorni**.

## 4. QUANTO TEMPO È PASSATA DA QUANDO HAI PUBBLICATO L'ANNUNCIO?

- Se sei ancora nelle prime 2 settimane, puoi respirare.
- Se sei oltre il mese... il mercato ti ha già parlato. E forse questa è la tua occasione.

## MA MARCO, NON SI PUÒ ASPETTARE PER QUALCOSA DI MEGLIO?

Certo. Ma solo se:

- L'interesse è altissimo
- Hai ricevuto più visite in pochi giorni
- Hai generato urgenza
- Il prezzo è posizionato correttamente

Se invece l'offerta arriva dopo settimane di silenzio, è un segnale. Un segnale forte.

***“Accettare questa offerta oggi è meglio che aspettare altre settimane per... forse nulla.”***

## **NON CONFONDERE IL DESIDERIO CON LA REALTÀ.**

Tu vorresti 250.000€. Ma il mercato ti sta offrendo 238.000€, oggi, con cliente pronto e finanziabile.

La differenza di 12.000€ ti sembra enorme?

Fatti questa domanda:

- Vale la pena rischiare altri 2 mesi di attesa, tasse, ansia, bollette, per 12.000€?
- E se poi ricevi 220.000€, tra 8 settimane?

**La risposta, spesso, è: NO.**

## **IL PREZZO MIGLIORE È QUELLO CHE TI LIBERA NEL MOMENTO GIUSTO.**

Non è solo questione di euro. È questione di tempismo. Di serenità. Di potere negoziale.

### **CASO VERO:**

Serena, 38 anni. Riceve offerta di 210.000€ dopo 3 settimane. Voleva 220k. Decide di aspettare “un’offerta piena”. Dopo 2 mesi: nulla. Riaccetta la stessa offerta... che nel frattempo è sparita.

Risultato? Vende dopo 4 mesi a 203.000€, con mille concessioni.

Ha perso 7.000€... e **3 mesi della sua vita.**

## CONSIGLIO DA MARKETER SENZA FILTRI:

Quando arriva un'offerta vera:

- **Siediti.**
- **Togli l'ego.**
- **Fai i conti.**

Quanto perdi rifiutando? Quanto potresti guadagnare accettando e chiudendo ora?

**La casa si vende quando è CALDA.** Se aspetti troppo... si raffredda. Come il pane.

### IN CONCLUSIONE:

- ✓ Valuta l'offerta nel contesto reale, non nel tuo sogno ideale
- ✓ Non aspettare la luna se hai già un cliente serio pronto a comprare
- ✓ Il momento giusto per vendere è quando l'interesse è vivo. Non dopo.

Nel prossimo (e ultimo) consiglio ti svelerò il segreto per chiudere **TUTTO** al meglio: **la gestione del post-offerta.**

Perché la vera trattativa... inizia dopo il "sì".

# LA GESTIONE DEL POST-OFFERTA: DOVE SI VINCONO (O PERDONO) MIGLIAIA DI EURO.

Eccoci. Sei arrivato al gran finale. L'acquirente ha detto sì. Hai accettato l'offerta. E magari già ti vedi a brindare con lo spumante sul balcone della nuova casa.

Tranquillo, ci arriveremo. Ma non adesso.

Perché adesso arriva **la parte più pericolosa e più sottovalutata di tutta la vendita immobiliare: la gestione post-offerta.**

È qui che si vincono o si perdono soldi veri. È qui che molte trattative saltano. È qui che – se non sei guidato da un professionista – rischi di fare un disastro a due passi dal traguardo.

## L'ERRORE NUMERO UNO? PENSARE CHE SIA TUTTO FINITO.

*“Tanto abbiamo firmato la proposta.”*

*“Il cliente ha detto sì, è fatta!”*

No. Non è fatta. **È iniziata la fase più delicata.**

Perché tra la proposta accettata e l'atto notarile... c'è un mondo.

## **LE 6 BOMBE A OROLOGERIA DELLA POST-OFFERTA:**

1. **Il mutuo non viene erogato.** Il cliente sembrava affidabile, ma la banca lo blocca all'ultimo. O ci mette mesi. O cambia le condizioni.
2. **Spuntano problemi urbanistici.** Magari c'è una difformità che nessuno aveva considerato. O una planimetria sbagliata. O peggio: abusi non sanati.
3. **Il cliente cambia idea. Sì, capita.** Gli arriva una proposta migliore altrove. Si spaventa. Si tira indietro.
4. **Tempi che si allungano.** Il rogito slitta. Il compromesso non si firma. Tu avevi fatto i conti... e ora tutto va a rilento.
5. **Richieste dell'ultimo minuto.** “Possiamo includere anche l'arredo?” “Ci fate lo sconto se paghiamo in anticipo?” Boom: ricatti sottili mascherati da negoziazione.
6. **Errore procedurale o fiscale.** Hai dichiarato un prezzo diverso. Hai dimenticato una certificazione. Hai un vincolo che nessuno ha controllato.

## **TUTTO QUESTO HA UN SOLO NOME: MANCANZA DI REGIA.**

Serve qualcuno che tenga le redini. Che segua ogni passaggio. Che tenga sotto controllo la banca, il notaio, l'acquirente, i documenti.

**Serve un direttore d'orchestra.**

E no, non sei tu. Perché tu sei parte coinvolta. Emotivamente, finanziariamente, logisticamente. Tu non puoi essere oggettivo. Non puoi stare dietro a tutto. Non puoi prevenire ogni intoppo.

# SERVE UN MARKETER IMMOBILIARE CON LE PALLE.

Uno che:

- Ha già chiuso decine di trattative
- Sa leggere le criticità prima che esplodano
- Tiene i contatti caldi fino all'atto
- Spinge con la banca
- Controlla ogni carta, ogni dettaglio
- Tiene il cliente motivato, connesso, coinvolto

## PERCHÉ LA VERITÀ È QUESTA:

Una proposta accettata non è una casa venduta. È una trattativa ancora fragile, che può cadere a pezzi per un nulla.

E sai chi ci rimette? Tu.

Perdi tempo. Perdi occasioni. Perdi il momentum. E magari anche dei soldi per aver fermato la tua nuova casa.

## CASO REALE:

Luca, 45 anni. Casa da 180.000€. Firma proposta. Tutto bene... finché l'acquirente sparisce per una settimana. Poi torna e dice che "la banca ha messo dei paletti."

Io intervengo, faccio pressing sul consulente del credito, rimoduliamo il piano. Salviamo la trattativa. Ma senza un'azione immediata, avrebbe saltato tutto.

## QUINDI, CHE FARE?

1. **Affidati a un professionista anche nel post-offerta.** Non è il momento di mollare.
2. **Segui ogni scadenza come un falco.** Promesse, date, impegni. TUTTO deve essere monitorato.
3. **Tieni il cliente vicino.** Non lasciarlo solo. Non dargli tempo per raffreddarsi.
4. **Preparati alle emergenze.** Hai bisogno di alternative. Di un piano B se qualcosa si inceppa.

## CONCLUSIONE

Se sei arrivato fino a qui, meriti più di un semplice applauso. Meriti rispetto. Perché il 99% delle persone non arriva mai alla fine. Molla prima. Cerca scorciatoie. Vuole risultati senza capire le regole del gioco.

Tu invece hai scelto di imparare. Di conoscere. Di affrontare la verità – anche quando brucia.

Perché vendere casa non è solo una questione tecnica. È una sfida psicologica, strategica, emotiva. È una battaglia tra percezione e realtà, tra emozione e logica, tra quello che speri e quello che accade davvero.

Hai capito che non basta un cartello, un annuncio su un portale e un agente con la parlantina. Ci vuole un piano. Ci vuole controllo. Ci vuole un approccio chirurgico, impattante, senza fronzoli.

Hai visto cosa accade quando:

- Il prezzo è fuori mercato.
- Le visite sono gestite male.
- Il marketing è assente.
- Le emozioni non vengono attivate.
- Il tempo viene sottovalutato.
- Le trattative non hanno una guida.

Hai visto anche che ogni singolo errore può costarti settimane, mesi... **migliaia di euro.**

E ora hai un arsenale di 12 strategie pronte all'uso. Ogni punto che hai letto è stato testato sul campo. Con risultati. Con clienti veri. Con case vendute.

Ma sappi questo: **sapere non basta. Serve agire.**

Il successo nella vendita immobiliare non va a chi ha la casa più bella, ma a chi la vende meglio.

E se vuoi vendere meglio, devi fare due cose:

1. Applicare questi consigli, in modo rigoroso, senza compromessi.
2. Farti seguire da chi queste cose le vive ogni giorno, le domina, le usa per far chiudere trattative in 90 giorni.

Io sono pronto. Pronto a portare anche la tua casa al risultato che merita. Senza promesse vuote. Senza pettinarti l'ego. Solo fatti.

Perché se il tuo obiettivo è **vendere casa in tempi rapidi e al massimo valore**, allora smettila di sperare... e inizia a decidere.



**Contattami oggi stesso per una valutazione gratuita del tuo immobile**



**Riceverai un'analisi onesta, completa e strategica.**



**Saprai esattamente cosa fare – e cosa NON fare – per uscire dal limbo dell'invenduto.**

**SIAMO ALLA FINE DI QUESTO VIAGGIO...  
MA POTREBBE ESSERE L'INIZIO DELLA  
TUA VENDITA.**

**CONTATTAMI SU WHATSAPP**



**+39 344 0408630**

*Marco Zambon*

**MARKETER IMMOBILIARE,  
IL TUO ALLEATO PER VENDERE CASA IN 90 GIORNI.**

