

# TEMPO RE

I più veloci nel vendere casa

---

LORENZO MARTELLI

## PREPARA LA TUA CASA PER LA VENDITA

La Guida Definitiva con 28 consigli pratici  
per fare innamorare gli acquirenti e realizzare  
il massimo prezzo



## Introduzione

---



Il 99% delle persone che vogliono **vendere la propria casa** al giorno d'oggi, pensano che sia solo una questione di fortuna e che per farlo devono svendere a prezzi di saldo.

E' innegabile che oggi è molto più difficile vendere casa rispetto al 2006, i prezzi sono crollati del 20-25%, le banche danno meno mutui e di case in vendita ce ne sono un'infinità.

**Per questi motivi mai come oggi NELLA VENDITA DI UNA CASA NON E' POSSIBILE IMPROVVISARE!**

So perfettamente che quando una persona decide di vendere la propria abitazione si nascondono delle necessità, magari servono degli spazi più ampi, si vorrebbero aiutare i figli negli studi o a comprarsi un'abitazione, si devono sistemare delle vicende familiari come può essere la sistemazione di un genitore in una struttura specializzata a causa di una malattia e così via.

Non sto qua ad elencarti tutte le motivazioni che stanno dietro la vendita di una casa altrimenti non basterebbe un semplice report come questo.

Però in quasi tutte le casistiche, il **minimo comune denominatore di tutte le persone che vogliono vendere casa** (anche quelle che dicono di non aver fretta) è la rapidità con cui si conclude la vendita.

Inoltre, nel mercato ribassista in cui siamo, i tempi di vendita sono di fondamentale importanza per guadagnare il più possibile. **Più la casa rimane sul mercato più si svaluta, quindi prima vendi più guadagni.**

In questa breve guida, ho deciso di darti una serie di indicazioni che possono accelerare i tempi di vendita e **far aumentare il valore della tua casa agli occhi di un potenziale acquirente** senza farti spendere una fortuna.

**All'interno troverai consigli ESCLUSIVAMENTE pratici** per consentirti di preparare la tua casa al meglio, sia per quanto riguarda la parte interna che esterna.

Ricordati che **la prima impressione è quella che conta** e se il potenziale acquirente NON rimane colpito dalla tua casa nei primi secondi in cui la vede, possiamo scordarci che faccia una proposta di acquisto e sarà praticamente impossibile che possa voler tornare a rivedere la casa.

**Si tratta di un accorgimento che, per quanto banale, a volte è disatteso.** La cosa più opportuna, quindi, è renderla perfetta sottolineandone le sue caratteristiche migliori. Questo sicuramente può fare la differenza e ti porterà a vendere nel minor tempo possibile!

Prima di iniziare con le visite quindi pensa ad apportare questi accorgimenti pratici tali da farti avere un vantaggio sugli altri proprietari che cercano anche loro di vendere casa in questo momento.

Spero che questa guida ti sia utile come lo è già stata per tante altre persone che l'hanno già letta, per concludere prima e meglio la vendita della tua abitazione!

Buona lettura!

*Lorenzo Martelli – Agente Immobiliare*

## Cosa succede di fatto quando qualcuno viene a vedere la casa?

---

**In questo particolare momento di mercato non è facile vendere casa,** ed è ancora più difficile realizzare e ottenere un corrispettivo adeguato.

E' necessario pertanto che **i potenziali acquirenti che vengono a vedere la casa la trovino in condizioni tali da restare positivamente impressionati e differenziarla rispetto alle altre case in vendita,** che magari hanno visto in precedenza.

Purtroppo, al riguardo, non esiste una vera e propria scuola di formazione.

Anche quelle poche scuole di home staging, che ultimamente stanno nascendo, hanno pochissima esperienza pratica alle spalle e di fatto risultano non adeguatamente preparate.

Certamente c'è di positivo che i concorrenti, in altri termini gli altri proprietari che cercano di **vendere casa**, versano di fatto nelle medesime condizioni e, osservando attentamente, anche gran parte degli agenti immobiliari si trova in tale condizione.

Esaminiamo insieme nello specifico cosa succede quando una persona viene a vedere casa tua:

- dà un'occhiata velocemente,
- ti fa qualche domanda sulle caratteristiche

- subito domanda il prezzo che magari gli viene anche detto (o fatto capire).

Al massimo qualcuno chiede copia della planimetria o fa qualche foto velocemente (magari scattate con luci spente, scuri chiusi, casa magari in disordine, cioè proprio come si presenta la casa generalmente quando è vissuta).

Dopo di che non si fanno più rivedere.

Ti sei chiesto quale immagine della tua casa possono dare 3 o 4 foto buie ai potenziali acquirenti? Questa domanda se la dovrebbero porre anche gli agenti immobiliari che fanno esattamente questo lavoro.

## Perché preparare la casa per la vendita?

Vendere casa è come vendere qualsiasi altro prodotto.

*“Quindi ti devi chiedere come quando vai a fare un acquisto, quale negozio mi ispira di più e perché?”*

Certamente lo sarà il negozio bene in ordine, quello pulito e luminoso, dove la merce è ben esposta, dove il commesso si presenta in maniera amichevole e sorridente.

Di sicuro qualunque persona di buon senso preferisce un tale negozio in luogo di uno con tinteggiatura sporca, con luci bruciate, commesso infastidito che ti evita o magari parla a voce bassa.

Quindi, alla fine sarà quello il negozio in cui effettuerai gli acquisti, anche a parità di prezzo rispetto ad altri.

*Nella vendita di una casa è più che mai valida l'espressione "è l'abito che fa il monaco".*

*Ed è proprio così: nella vendita di una casa la prima impressione è quella che conta.*

Anche la vendita della casa, come tutte le altre vendite, è, prima di tutto, una vendita dettata dall'emozione, nel senso che le persone elaborano la decisione di acquistare la tua casa proprio nei primi secondi in cui la vedono.

Stabiliscono subito se rispecchia ciò che cercano.

Successivamente, la scelta di effettuare questo acquisto (già presa inconsciamente) viene elaborata razionalmente, quindi seguono i fatti. Si iniziano pertanto a fare dei ragionamenti, dei confronti, a quantificare i numeri: ma sempre dopo la valutazione iniziale che abbiamo dato alla casa.

### **Cosa significa questo?**

Significa che è proprio "come si presenta" la tua casa che farà sì che le persone che la vengono a vedere tenendola o meno in considerazione.

**Significa che “come si presenta” la tua casa è determinante a non perdere la vendita.**

Questo è ciò che fa davvero la differenza in termini di risultati concreti e dovrebbe essere sempre tenuto in dovuta considerazione dai privati nonché da tanti agenti immobiliari non professionisti.

Oggi è molto di moda il termine HOME STAGING...

Effettivamente esistono molte ditte specializzate nell'home staging, un servizio che ha un suo costo, che effettivamente molte volte ripaga. Ma non dappertutto ci sono queste ditte specializzate e spesso gli immobili in vendita non richiedono un servizio di questo tipo. Probabilmente la tua casa si potrebbe già presentare bene, magari ha solamente bisogno di alcuni consigli e piccoli accorgimenti da parte di un professionista esperto. Magari **tu ti aspetti che un agente immobiliare ti dia questo tipo di suggerimenti**, ma in realtà spesso nemmeno loro hanno la minima idea di cosa bisogna fare in una casa se intendi prepararla per la vendita: magari al momento della visita ti suggeriscono di mettere in ordine la cucina... come se bastasse solo questo. Io e i nostri agenti a tutte le persone che decidono di vendere casa la nostra agenzia, OFFRIAMO QUESTA PICCOLA GUIDA come strumento da seguire per far notare molti particolari della casa, ma anche per sistemare piccole imperfezioni che generalmente possano essere sistemate, dando anche dei validi suggerimenti su quello che bisogna fare o evitare di fare nel momento in cui la tua casa è soggetta ad una visita di un potenziale acquirente.

---

## Ecco come preparare la casa per giungere alla vendita certa.

---

Ti riporto in sintesi le 5 REGOLE BASE per giungere ad una vendita sicura della tua casa.

1. La prima impressione è data dall'esterno. Un prato ben tagliato, ripulito dalle foglie senza cavi e tubi in giro, migliora la visione del visitatore.
2. Le pulizie e l'ordine faranno valutare bene come sia la tua casa e non come potrebbe esserlo dopo un po' di lavori.
3. Non lasciare i visitatori al buio. Sostituisci lampadine fulminate e ripara rubinetti che gocciolano che danno l'impressione di impianti da sostituire.
4. Non lasciare che sbattono le porte dell'armadio.
5. Rendi sicura la tua casa. I proprietari imparano a districarsi tra "trappole" come tappeti scivolosi, prolunghe etc. ma fai in modo che casa tua sia sicura per i visitatori.

Certamente già con questi pochi accorgimenti la casa piacerà di più ai visitatori.

D'altro canto, è la stessa cosa che facciamo quando vogliamo vendere un'auto: la rimettiamo a lucido, quindi perché non fare lo stesso con la casa?

**Questa è la REGOLA PRINCIPALE per vendere casa:  
preparare la casa per la vendita!**

Magari mi dirai che gli altri agenti immobiliari non ti hanno detto nulla a proposito. Ma è proprio questo che fa la differenza tra un agente immobiliare “normale e generalista” e uno “Specialista del Vendere Case”.

Gli agenti immobiliari, in genere, riescono - specie negli ultimi anni - a vendere pochissime case perché non sanno cosa fare o continuano a lavorare esattamente come 10 anni fa, quando la gente si accalcava per acquistare.

Oggi questo modo di lavorare non è più valido, con il mercato attuale devi dare la giusta casa al giusto prezzo e, come qualsiasi altro prodotto di mercato, deve essere presentato nel migliore dei modi.

## Consigli a livello generale

---

Ogni stanza deve essere curata.

Ecco alcuni suggerimenti che ti aiutano a sistemarle al meglio e rendere la tua casa più appetibile:

- **Cucina**

E' opportuno mostrare tutta la spaziosità della tua cucina. Anche se non hai molto spazio in questa stanza con qualche piccolo accorgimento essa può sembrare più grande:

- I ripiani della cucina devono presentarsi sempre in ordine. Un bancone disordinato fa pensare che si dispone di uno spazio limitato. Togli il più possibile se lo spazio è poco e lascia solo qualche piccolo elettrodomestico. Oggetti come i cestini, il tostapane o la macchina del caffè, fanno sembrare un piano di lavoro ancora più piccolo di quello che effettivamente è.
- Se hai una cucina ad isola falla diventare il punto focale. Aggiungi fiori, una pianta, un bel centrotavola, o una ciotola di frutta fresca: queste cose attirano molto lo sguardo dei potenziali acquirenti.

- **Bagno**

Il bagno rappresenta certamente una delle stanze sulle quali i potenziali acquirenti concentrano maggiormente la loro attenzione.

**Un bel bagno può sicuramente fare la differenza nella decisione finale** da parte del potenziale acquirente, inoltre può aumentare considerevolmente il valore di una casa.

L'aggiornamento dell'illuminazione e l'aggiunta di un nuovo specchio su una parete nuda sono i primi accorgimenti da prendere. Bisogna inoltre cambiare i sanitari se non sono già in ottimo stato. Non è necessario spendere molto, quello che conta durante la visita è l'impatto, bisogna fare in modo che appaia tutto nuovo agli occhi del visitatore.

Questi ed altri piccoli accorgimenti sono estremamente importanti e spesso determinanti per l'esito della compravendita.

- **Esterno**

Anche un giardino o un terrazzo o un balcone sono elementi da non trascurare assolutamente. Vanno sempre messi in ordine e resi belli e presentabili agli occhi dei visitatori.

Ribadiamo quindi che tutti gli elementi della casa devono apparire perfetti agli occhi dei potenziali acquirenti. E per fare questo **non è necessario fare spese particolarmente costose**, l'importante è dedicarsi con impegno e prestare particolare attenzione per migliorare quegli elementi che col tempo, essendo sempre essi sotto i nostri occhi, ci appaiono ormai scontati. Dobbiamo sempre tenere in mente che non ci viene data mai una seconda possibilità di fare una buona "prima impressione".

Ecco altri consigli utili che si riferiscono ad altri aspetti della casa:

- **Crea un “punto focale”**

Sicuramente sarebbe bello far trovare ai visitatori in ogni stanza un qualcosa di carino che catturi la loro attenzione. Nel soggiorno potrebbe essere un camino verniciato di fresco, particolarmente decorato e ben illuminato. Nella camera da letto il punto focale naturale è il letto quindi un bel copriletto dai colori raffinati ed eleganti e magari degli splendidi cuscini potrebbero stupire i visitatori.

- **Riponi attenzione al pavimento**

**Il pavimento è certamente il primo elemento -ed il più vasto in proporzioni per di più- che appare alla vista** del visitatore ed è inoltre quello che maggiormente viene ad essere valutato. La qualità, l’aspetto ed i colori del pavimento possono trasformare una stanza e farla apparire più grande. In generale, il pavimento deve presentarsi perfettamente pulito e lucidato, nonché riparato dove ce ne fosse la necessità. L’aggiunta di un tappeto nei punti in cui esso si smaschera in cattive condizioni potrebbe rivelarsi un valido stratagemma. Se disponi di un parquet, magari che sia in buone condizioni, non nascondilo sotto tappeti o moquette. E’ opportuno metterlo a lucido e rendilo disponibile agli occhi di tutti i visitatori. Può infatti rappresentare una risorsa per la vendita della casa, gli acquirenti amano infatti i pavimenti in legno. Quindi non devi nascondere ma al contrario valorizzarlo. Nel caso invece in cui la tua casa fosse rivestita di moquette, ovviamente solo se in buone condizioni, essa deve essere ripulita alla perfezione da professionisti del settore al fine di ottenere il massimo dell’apprezzamento da parte dei visitatori.

## 17 consigli pratici per valorizzare gli interni di casa

---

Ora andiamo più nello specifico...Ho cercato di darti più suggerimenti possibili che puoi **mettere in pratica da subito senza spendere enormi somme di denaro**, eccoli di seguito:

1. rendi l'atrio d'ingresso il più sgombro possibile in modo da renderlo il più fruibile possibile e più ampio;
2. **rendi gli ambienti molto luminosi**, apri le ante o le tapparelle per far entrare la luce, metti delle lampadine di una buona intensità (niente luci da cimitero!)
3. se è un po' che non tinteggi la casa, **dai una ritinteggiata almeno alle stanze che ne hanno più bisogno** per renderla più pulita e accogliente;
4. **fai girare un po' d'aria prima della visita dei clienti** soprattutto se hai appena cucinato;
5. **metti in ordine eventuali vestiti o soprammobili** , una casa ordinata fa sicuramente un'impressione migliore;
6. **se hai degli animali, cerca per la durata della visita di tenerli fuori casa se possibile**, così come tutta la loro oggettistica (alcune persone potrebbero essere allergiche al loro pelo o non potrebbero essere amanti degli animali);
7. dai una **bella lucidata al pavimento**;
8. **cerca di tenere i vetri delle finestre puliti**;

9. **se hai degli oggetti superflui sul piano della cucina togliili** in modo da farlo sembrare il più ampio possibile;
10. **se hai dei bambini cerca di riordinare e sistemare i loro giochi** mettendoli in contenitori che si possono nascondere in qualche armadio o sotto il letto;
11. **sul tavolo del soggiorno e/o della cucina cerca di mettere un bel centro tavola**, magari con dei fiori freschi;
12. **fai trovare i letti delle camere ben fatti con dei bei copriletti e dei bei cuscini**, sistema gli oggetti sopra i comodini
13. **cerca di togliere foto personali sui vari mobili della casa** in modo che l'acquirente possa immaginarsi completamente negli ambienti di casa tua e immaginarsela come vuole;
14. **pulisci il bagno perchè quando l'acquirente ci entra questo deve splendere**. Lucida la rubinetteria, il box doccia o la vasca devono essere impeccabili, se la doccia ha la tenda questa deve essere in ottime condizioni, fai sparire pettini, fon e barattoli vari. Se la stuccatura della doccia o della vasca si ingiallisce o diventa nera, sostituiscila è fondamentale!
15. **Se ci sono dei puntini di muffa sul soffitto del bagno** sopra la doccia o la vasca puliscili e tinteggia il soffitto.
16. **Riordina la cantina in modo da farla sembrare il più grande possibile**, così come se hai una lavanderia;

17. **Se la tua casa ha un garage** – questo è un fattore molto importante – **sistemalo molto bene, cerca di togliere le cose superflue** in modo da liberarlo e farlo risultare il più ampio possibile.

Queste sono le 17 cose da fare per valorizzare gli interni di casa, quindi lascia che ne aggiunga degli altri nel prossimo capitolo dove ti fornirò delle cose pratiche da fare per valorizzare anche l'ambiente esterno della tua casa.

## 11 consigli pratici per valorizzare l'esterno della tua casa

Eccoti tutta la lista di accorgimenti che devi prendere per **sistemare la parte esterna della tua casa** prima di farla vedere ad un potenziale acquirente:

1. se hai un'abitazione indipendente, **assicurati che il muro di cinta della tua casa sia presentabile, così come le ringhiere**, se presentano ruggine e hanno un brutto aspetto vanno verniciate;
2. **se l'ingresso avviene tramite il giardino, questo deve essere necessariamente curato** con l'erba tagliata, con le siepi e le aiuole sistemate, se hai la possibilità cerca di renderlo il più vivace possibile con la piantumazione di fiori colorati;
3. **pulisci il vialetto d'ingresso, togliti tutte le foglie, sistema tutti gli attrezzi da giardinaggio, se la visita avviene di sera accendi le luci esterne**. E' importante curare il giardino e presentarlo bene perchè è il primo biglietto da visita della nostra casa;
4. **se hai un portico dove c'è l'ingresso di casa riordinalo**, se hai un piccolo soggiorno da esterno con delle poltroncine e un tavolino sistemalo in modo che non ostruisca il passaggio, metti un centro-tavola sul tavolino, posiziona magari dei vasi con delle piante per renderlo più accogliente, pulisci la pavimentazione e il portoncino d'ingresso;
5. **le pareti dell'ingresso devono essere tinteggiate o ripulite;**

6. **il portoncino d'ingresso deve essere in perfette condizioni**, se rovinato deve essere sistemato e verniciato oppure va sostituito, assicurati che la serratura apra agevolmente e senza scricchiolii;
7. **i serramenti esterni se rovinati dall'usura del tempo devono essere verniciati** per non dare una brutta impressione. Solo questo particolare può svalutare di molto la tua casa;
8. assicurati di **far sistemare le facciate e i pilastri esterni dove l'intonaco è scrostato a causa dell'umidità (FONDAMENTALE!)**;
9. dai **una tinteggiata se possibile alle facciate esterne** (attento alle diversità di colore)
10. **se hai una terrazza vivibile presentala in modo molto curato, ordinato e pulito.** Deve essere il valore aggiunto alla tua abitazione! Fai in modo che il passaggio sia agevole e senza impedimenti. Elimina ogni oggetto superfluo in modo da presentare gli spazi esterni i più ampi possibili. **Le persone amano avere uno sfogo esterno!**
11. **se abiti in un condominio o in palazzina, spingi con gli altri condomini per la tinteggiatura del vano scala** in modo da dare un'ottima impressione a livello generale del contesto in cui si trova la tua casa.

## Conclusioni

---

Caro lettore, spero che questa Guida su “Come Preparare la tua Casa da Vendere per Valorizzarla al Meglio!” ti possa essere d’aiuto per raggiungere i tuoi obiettivi nel momento in cui decidi di vendere casa.

Se hai letto questo report, avrai già capito che NON tutte le agenzie immobiliari sono uguali e che tutti questi **consigli pratici per valorizzare la tua casa, fanno parte di una più ampia strategia che concorderemo insieme** in modo da velocizzare la vendita della tua casa cercando di realizzare il più possibile.

Il 99% delle agenzie immobiliari essendo generaliste, NON creano una vera e propria strategia di marketing specifica per ogni singolo immobile e NON utilizzano un **SISTEMA DI VALUTAZIONE SPECIFICO** in grado di individuare da subito il REALE VALORE DI MERCATO per vendere la casa in tempi rapidi ed evitare così che si svaluti nel tempo.

***RICORDA che più la casa rimane sul mercato  
più perde valore.***

Per questo è di fondamentale importanza affidarsi a degli SPECIALISTI NEL VENDERE CASE se vuoi realizzare il massimo guadagno dalla tua vendita.

# TEMPO RE

I più veloci nel vendere casa

---

**Abbiamo già aiutato molte persone a vendere casa a Lanciano e dintorni al miglior prezzo di mercato ed in breve tempo.**

**Chiamaci al numero 0872.223919 oppure compila il modulo sul sito qui sotto, e ti contatteremo senza impegno per capire se possiamo aiutare anche te.**



**CLICCA QUI**

Buona vendita.

*Lorenzo Martelli – Agente Immobiliare*

PS: Sulla vendita di una casa si potrebbero scrivere ovviamente interi libri.

Per questo motivo ti invito a seguire il mio canale Youtube cliccando qui:

**[Clicca qui per iscriverti al canale Youtube](#)**

in cui verranno pubblicati video gratuiti e news immobiliari per aiutare tutte le persone come te che desiderano vendere casa.