



DOMUS AUREA

SERVIZI IMMOBILIARI ESCLUSIVI

LE 9 REGOLE D'ORO

PER VENDERE

LA TUA CASA

A cura di Domus Aurea



NEL 2019

6 CASE SU 10

SONO STATE SCARTATE DAI
POSSIBILI ACQUIRENTI "PERCHE'
NON SI SENTIVANO A LORO AGIO
NEL VISITARLE".



IL

71% DEI CLIENTI

CONFERMA DI VENIR INFLUENZATO
NELLA SCELTA D'ACQUISTO DAL
CARATTERE DEL PROPRIETARIO
PRESENTE AL MOMENTO DELLA
VISITA DELLA CASA.



CONSIGLIO 1

DEPERSONALIZZATE LA CASA IL PIÙ POSSIBILE, TOGLIENDO OGGETTI CHE RIGUARDANO POLITICA, CALCIO O RELIGIONE.

QUESTO POTREBBE URTARE LA SENSIBILITÀ DEL POSSIBILE ACQUIRENTE E NON FARLO SENTIRE A SUO AGIO, INFLUENDO NEGATIVAMENTE SU UNA POSSIBILE PROPOSTA.



CONSIGLIO 2

SE AVETE ANIMALI DOMESTICI, CERCATE DI FARE IN MODO CHE NON SIANO PRESENTI AL MOMENTO DI UNA VISITA IN CASA DI UN POSSIBILE ACQUIRENTE.

POTREBBERO ARRIVARE PERSONE INTERESSATE MA CON ALLERGIE O VERE E PROPRIE INTOLLERANZE, CERCHIAMO DI ESSERE COMPRENSIVI NASCONDENDO CIÒ CHE RIGUARDA L'ANIMALE E ALLONTANIAMOLO SOLO IL TEMPO DELLA VISITA, MAGARI IL TEMPO PER UNA PIACEVOLE PASSEGGIATA FUORI IN GIARDINO.



CONSIGLIO 3

FATE TROVARE ALL'ACQUIRENTE UNA CASA BEN PRESENTATA, PROFUMATA, PULITA E IN ORDINE.

ARIEGGIATE LE STANZE UN'ORA PRIMA DEL SUO ARRIVO E FATE IN MODO CHE LE PERSIANE SIANO TUTTE APERTE O LE LUCI GIÀ TUTTE ACCESE. COSÌ FACENDO DARETE L'IMPRESSIONE DI UNA CASA FRESCA E PULITA CHE NON PUZZA DI CHIUSO E SPORCO: CARATTERISTICHE CHE ABBASSANO NOTEVOLMENTE I PREZZI DI VENDITA.



CONSIGLIO 4

SE I POSSIBILI ACQUIRENTI SONO INTERESSATI ALLA CASA E DESIDERANO FARVI ALCUNE DOMANDE, INVITATELI A SEDERSI NELLA STANZA PIÙ LUMINOSA E ACCOGLIENTE, MAGARI OFFRENDOGLI UN THÈ CHE "ALLEGERISCA" LA CONVERSAZIONE.

FATELI SEDERE RAGIONANDO SU QUALE SIA LA LORO VISUALE IN QUEL MOMENTO: SE STANNO PER SEDERSI NEL LATO DELLA TAVOLA CHE GUARDA LA CUCINA VECCHIA E LOGORA, CERCATE MAGARI DI INVITARLI A SEDERSI AL LATO OPPOSTO DOVE AD ESEMPIO SI POTRÀ GODERE DELLA VISTA SUL SALOTTO APPENA SISTEMATO.



CONSIGLIO 5

CERCATE DI NON DARE INFORMAZIONI
SULLA CASA SE NON VENGONO
DIRETTAMENTE CHIESTE DALLE PERSONE.

A VOLTE RACCONTARE ANEDDOTI O
SPIEGARE I MOTIVI DELLA VENDITA
POSSONO INFLUENZARE IN NEGATIVO LE
PERSONE CHE SONO VENUTE A VEDERE LA
CASA PER FARE UN'OFFERTA.

CERCHIAMO DI RISPONDERE SOLO LO
STRETTO NECESSARIO SENZA DARE TROPPI
DETTAGLI: DI QUELLI VE NE OCCUPERETE
QUANDO TORNERANNO PER UNA
PROPOSTA DI ACQUISTO.



CONSIGLIO 6

QUESTO PIÙ CHE UN CONSIGLIO È LA STRATEGIA DELLA NONNA!

E' STATISTICAMENTE PROVATO CHE IL PROFUMO CHE PIÙ FA SENTIRE A CASA UNA PERSONA È QUELLO DI UNA TORTA APPENA SFORNATA.

SE CI FOSSE IL TEMPO, POTRESTE METTERNE IN FORNO UNA GIUSTO POCO PRIMA DELLA VISITA DEI VOSTRI POSSIBILI ACQUIRENTI. OLTRE CHE TROVARE UN "PROFUMO DI CASA" SAREBBERO SORPRESI DALLA VOSTRA ELEGANTE OSPITALITÀ.



CONSIGLIO 7

CERCATE DI AGEVOLARE L'ACQUIRENTE PERMETTENDO DI ENTRARE IN CASA PER LA VISITA IN ORE "CALDE" DEL GIORNO DOVE IL SOLE È ALTO E PIENO E LE STANZE SARANNO INONDATE DI LUCE.

MOSTRARE LA CASA NELLE ORE SERALI, SOPRATUTTO D'INVERNO, LIMITA MOLTO LA VOSTRA POSSIBILITÀ DI VENDITA.



CONSIGLIO 8

SE SIETE AMANTI DELLA RADIO O DEL TELEVISORE SEMPRE ACCESO A TENERVI COMPAGNIA, CERCATE DI SPEGNERLI NEI MOMENTI DI VISITA DELLA CASA DA PARTE DEI POSSIBILI ACQUIRENTI.

UN SUONO O UNA VOCE DI SOTTOFONDO POTREBBE INFASTIDIRE CHI È IN CASA CHE VERREBBE DISTRATTO DA QUALCOSA CHE NON CENTRA CON LA VOSTRA ABITAZIONE.



CONSIGLIO 9

INSERITE UNA NOTA DI VERDE IN CASA.
CERCATE DI METTERE UNA PIANTA DI
DIMENSIONI MEDIE ALL'INGRESSO, UNA PIÙ
ALTA NELLA ZONA LIVING, UNA PIANTA
PICCOLA SUL RIPIANO CUCINA E
UN'ORCHIDEA SUL LAVABO DEL BAGNO.

SE AVETE IL GIARDINO OVVIAMENTE
PRESENTATELO CURATO.



SONO

9 CONSIGLI

SEMPLICI MA SE MESSI IN PRATICA
RENDONO MOLTO PIÙ ALTE LE
POSSIBILITÀ DI VENDITA DEL VOSTRO
IMMOBILE.

PIÙ SEGUIRETE QUESTI CONSIGLI
PASSO DOPO PASSO E PIÙ SARÀ UNA
VENDITA BREVE E PROFICUA.
