

---

# Case da copertina

---

Il segreto dei migliori investitori immobiliari per vendere o affittare casa in metà tempo sfruttando i principi di Neuromarketing e Visual Merchindising, senza trattare al ribasso, anche se il tuo annuncio è ignorato da mesi.



**All'interno:**

**8 semplici trucchi** per rendere il tuo immobile irresistibile agli occhi del potenziale acquirente

Le **4 false credenze** che bloccano la vendita o l'affitto e rendono i tuoi annunci online invisibili

Le **4 + 1 strategie** per evitare la guerra al ribasso e chiudere l'affare in meno tempo, alle tue condizioni.

# Introduzione

# 01

Se hai intenzione di vendere o affittare casa, ti sei già affidato ad un agente immobiliare o hai già pubblicato un tuo annuncio online, leggere questo dossier è la scelta più saggia che tu possa fare in questo momento.

Per esperienza diretta so bene come, vendere o affittare casa, non è sempre così semplice come molti sostengono (o vogliono farci credere).

Il mercato immobiliare, specie negli ultimi anni, con il diffondersi del web quale principale strumento di "propaganda", ha subito una vera e propria rivoluzione, rendendo il gioco, per certi versi, più difficile.

In molti casi sembrerebbe che vendere o affittare casa in tempi ragionevoli senza cedere alla tentazione di abbassare le pretese sia un risultato irraggiungibile.

Tuttavia, esiste un metodo, testato con successo già da diversi anni nel mercato immobiliare americano che sta facendo le fortune anche di investitori immobiliari italiani e Superhost Airbnb.

Lo stesso che ho utilizzato per vendere il mio appartamento qui a Milano in meno di una settimana, senza scontare il prezzo di un solo centesimo.

Te ne parlerò nelle prossime pagine, in questo momento è più utile affrontare un tema cruciale per chiunque abbia intenzione di vendere o affittare casa nel più breve tempo possibile, senza concedere sconti.



# Le false credenze che ci impediscono di chiudere la vendita in poco tempo con il massimo profitto.

## 02

Oltre che su di me, negli ultimi anni, ho testato le tecniche di cui ti parlerò anche per aiutare amici, parenti e "sconosciuti" a piazzare i propri immobili in meno tempo e in modo ugualmente proficuo (in alcuni casi anche ad un prezzo leggermente più alto).

Nella maggior parte dei casi, ho notato, come il primo "errore" (giustificato dall'inesperienza) sia nell'approccio stesso alla vendita o alla proposta di affitto.

Eccoti infatti un **elenco** delle "**false credenze**" più comuni di chi si affaccia al mercato immobiliare e che, quasi sempre, sono il vero motivo di stallo in fase di vendita o proposta di affitto.

- 01 "Basta affidarsi ad un agente immobiliare e lui con la sua bacchetta magica manipola il potenziale acquirente ed e' fatta".

---

- 02 "È sufficiente pubblicare un annuncio, pagare la posizione "top" e sarò sommerso di richieste"

---

- 03 "Per me la mia casa è bellissima e anche gli acquirenti la troveranno irresistibile"

---

- 04 "Ok, la casa presenta qualche imperfezione ma figurati se chi deve comprare guarda ste cose! "

Se hai già provato a vendere o affittare casa, o sei in febbrile attesa di ricevere un proposta, molto probabilmente, avrai fatto almeno uno di questi pensieri.

Ed è del tutto normale per chi non è un esperto del settore.

Tuttavia, come già anticipato, l'evoluzione del mercato immobiliare e il periodo particolare che stiamo vivendo, hanno reso più ostica la conclusione delle trattative.



## Più tempo passa, più il gioco si fa duro

# 03

Quando ci si accorge che la realtà non rispetta le aspettative iniziale e quindi ci si scontra con:

**01** TEMPI LUNGI DI VENDITA

**02** TRATTATIVE AL RIBASSO

**03** POCHI CONTATTI DI VISITA

**04** AGENTI IMMOBILIARI  
CHE DOPO QUALCHE  
MESE RINUNCIANO AL  
MANDATO

**05** AUMENTO DI SPESE DI  
GESTIONE

Si entra in una sorta di circolo vizioso, una pressione psicologica crescente che, in modo quasi inconscio, ci porta a svalutare, noi stessi, il vero valore dell'immobile.

E quindi ad abbassare le pretese e a svendere il prima possibile, pur di chiudere l'affare.

Ecco perché, per evitare che tu possa salire su questa "ruota del criceto" e iniziare a fare "il passo del gambero", mi piacerebbe di darti qualche consiglio per raggiungere il tuo obiettivo.

Prima però, è opportuno presentarmi.

# 04 Chi sono

Mi chiamo **Barbara Rossetti**, non sono un agente immobiliare ma una **consulente di immagine immobiliare**.

Ho iniziato, diversi anni fa, aiutando amici e parenti a vendere e affittare casa in meno tempo rendendo, con soluzioni veloci e low-cost, i loro immobili più appetibili... quasi irresistibile agli occhi dei potenziali acquirenti o affittuari.

Sbaragliando così la concorrenza.

Nel tempo, quello che era un misto tra gioco e passione, è diventata una figura professionale, sempre più richiesta, anche qui in Italia.

In America infatti, dove le tendenze vincenti prendono piede già diversi anni prima rispetto che qui da noi, la figura del consulente di immagine

immobiliare è imprescindibile per vendere o affittare qualsiasi appartamento.

A prescindere dal valore, dalla posizione, dalle condizioni dell'immobile e dal prezzo.

Mi sono così rimboccata le maniche, divorando interi manuali di Neuromarketing e Visual Merchandising, per creare un progetto ambizioso che ho chiamato **Home Staging**.

Ovvero il primo metodo italiano per vendere o affittare casa in metà tempo, proteggendo il reale valore dell'immobile, proprio come i grandi investitori immobiliari e i Superhost Airbnb.

# Lo stesso metodo che ho utilizzato per aiutare Sabrina a vendere casa in meno di 2 ore dalla pubblicazione dell'annuncio.

04

Qualche anno fa' la mia commercialista Sabrina si lamentava dicendomi che era in ansia perche doveva vendere casa ed erano sei mesi che non riusciva ma aveva già dato l'acconto per la casa nuova!

## **Così, mi sono proposta di darle una mano:**

ho sistemato i letti aggiungendo dei copriletti e cuscini con colori neutri  
ho tolto un po di cose di troppo nella casa  
ho realizzato un servizio fotografico e infine abbiamo redatto l'annuncio e pubblicato alle ore 18 dello stesso giorno.

Alle ore 20 della stessa sera ha ricevuto una chiamata da un potenziale cliente che ha fissato per il giorno dopo la visita e che sarebbe anche disposto a fermare l'immobile con un bonifico immediato.

La mattina seguente durante la visita la proposta è arrivata senza alcuna trattativa al ribasso.

Con questo voglio rassicurarti del fatto che, anche con il minimo sforzo è possibile ottenere un risultato al di là di ogni più rosea aspettativa.

Eccoti quindi alcuni consigli utili per aiutarti a raggiungere il tuo obiettivo.

# 4 strategie + 1

per vendere o affittare  
casa in meno tempo e  
con meno stress

**Il primo passo è valutare in modo corretto il valore dell'immobile, quindi:**

- 01** Fai una ricerca di mercato e confronta immobili simili al tuo nella tua zona (considera che non sempre il prezzo richiesto corrisponde a realtà).
- 02** Consulta il borsino immobiliare: indicando la via otterrai un prezzo medio per ogni mq.
- 03** Parla con un agente immobiliare (ma diffida da chi svaluta pur di accaparrarsi il mandato)



**04**

Se decidi di affidarti ad un'agenzia accertati che lavori in modo professionale:

- a.** Informati su quali strumenti utilizzano per pubblicizzare l'immobile, in quanto tempo trovano un acquirente e dai un'occhiata alle recensioni.
- b.** Considera che, anche se pagherai una commissione, gestiranno le trattative al posto tuo, eventuali verifiche catastali, le visite e filtreranno i clienti, proponendoti solo quelli realmente interreasti.
- c.** Eviterai perdite di tempo che potrebbero trasformarsi in perdite di denaro (ti spiegherò dopo perchè).

**E infine...**

# Pensa come un potenziale acquirente e non come un venditore

05

Questo è un principio di neuromarketing imprescindibile, se applicato correttamente è in grado di togliere le castagne dal fuoco all'istante.

Mettiti nei panni del potenziale cliente e valuta la tua casa con criticità, magari aiutati guardando alcuni annunci immobiliari che ti hanno colpito effetto "casa da copertina" che tutti vorrebbero possedere

Numerosi studi dimostrano come la mente umana impiega 90 secondi per effettuare una scelta.

Ecco spiegato il famoso detto: "non c'è mai la seconda occasione per fare una buona impressione" di Oscar Wilde).

Anche nel mercato immobiliare l'acquirente rimane attratto da quello che vede e da ciò che gli evoca sensazioni positive.

**In qualsiasi settore, il cliente acquista d'impulso, sulla base delle proprie emozioni per poi, ma solo in un secondo momento, giustificare l'acquisto con la logica.**

### **Ti faccio un esempio:**

Almeno una volta nella vita capita un pò a tutti di acquistare un abito, anche se la propria taglia non è disponibile, perchè folgorati dalla sua bellezza.

In quel preciso istante, la voglia di possederlo va ben oltre il problema reale di non poterlo indossare.

Penseremo a come utilizzarlo in un secondo momento.

Quando si compra una casa, il nostro processo decisionale funziona allo stesso modo.

Spesso si parte, durante la fase di ricerca, con le idee molto chiare, con delle certezze, ma, nel momento in cui ci ritroviamo davanti ad un appartamento che, anche per un banale dettaglio, scatena emozioni positive, la scelta è fatta.

Anche se tutto il resto va contro le nostre convinzioni iniziali.

Per evocare queste emozioni, è necessario che l'immobile sia curato anche nei dettagli.

Il potenziale acquirente deve avere la percezione che, per sistemarlo non dovrà spendere troppe energie.

Occorre quindi esaltare i punti di forza dell'appartamento, non tanto per nascondere i difetti, piuttosto per metterne in luce le potenzialità

In una sola parola la casa "va messa in scena".

Detto questo, occupiamoci quindi del Visual, ovvero dell'immagine del tuo immobile agli occhi del potenziale acquirente.

# Come trasformare il tuo immobile una una "CASA DA COPERTINA" in 8 semplici passaggi.

# 06

## 01

### ELIMINARE IL SUPERFLUO:

niente susseguirsi di mobili o pareti interamente ricoperte di quadri (il potenziale cliente ha bisogno di percepire gli spazi e la casa troppo piena lo disorienta )



02

**EVITARE AUSILI MEDICI:**

(nel caso di case abitate da anziani) tipo sedie a rotelle o letti con sbarre la sola visione potrebbe evocare pensieri negativi)



# 03

## RIDIPINGERE LE PARETI:

soprattutto quelle con colori troppo accesi e quelle con segni di usura, scegliendo tinte il più possibile "neutre" (il colore influisce psicologicamente sullo stato d'animo di una persona, un colore neutro trasmette freschezza)



# 04

## CHECK DELLE LUCI:

controlla che siano tutte funzionanti e, per un risultato migliore, aggiungi lampade a terra (la luce aumenta i valori di serotonina contribuendo ad equilibrare le emozioni)ricordati di accendere sempre tutte le luci durante le visite



05

**RIMUOVERE TENDE TROPPO SPESSE  
O COLORATE:**

Così come per le pareti, anche i tendaggi hanno un condizionano gli stati d'animo. Consiglio quindi tende leggere per far filtrare la luce e rendere la casa più luminosa.





06

**INFERRIATE SUGLI INFISSI:**

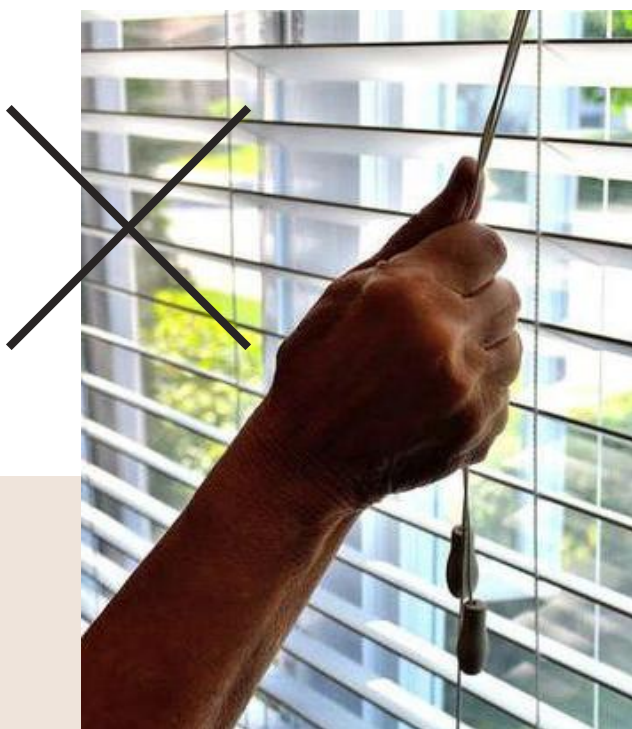
cerca di non metterle in evidenza, trasmettono l'idea di una casa poco sicura.



07

**ESALTA LA LUCE NATURALE:**

se sono presenti tapparelle, tienile sempre alzate per far entrare più luce naturale.



08

**GIARDINI E SPAZI ESTERNI:**

vanno curati anche se la casa è disabitata, rimuovi il superfluo e magari inserisci qualche pianta nuova.



Ora che abbiamo catturato l'attenzione dei potenziali acquirenti, vediamo invece come comportarci durante le visite.

## Come trasformare la visita del potenziale acquirente in un'esperienza da sogno... e farlo innamorare della tua casa

### **Le luci:**

tienile accese anche di giorno temperatura degli ambienti: assicurati di mantenere l'ambiente sempre confortevole e la temperatura gradevole in ogni stagione (Estate 25 °C, Inverno 20 - 22°C), questo renderà la permanenza e quindi la visita più piacevole, al contrario, il potenziale acquirente farà di tutto per scappare via.

### **Le tapparelle :**

tienile sempre alzate, sia di giorno che di sera.

### **Gli odori:**

arieggia spesso e aggiungi una fragranza in giro per casa, se hai seguito il mio consiglio di imbiancare le pareti, immergi un bastoncino di vaniglia nel colore: la fragranza durerà mesi. Oppure, prepara una torta prima di ogni visita, l'odore darà al cliente un senso "di casa".

**Non tenere l'immobile vuoto:**

l'assenza di arredo fa percepire l'immobile più piccolo e disorienta l'acquirente. Se necessario provvedi ad un allestimento temporaneo per far percepire meglio gli spazi e valorizzarli nel modo corretto.

**Esalta i punti di forza con le immagini:**

affidati ad un professionista per un servizio fotografico immobiliare, crea un annuncio dettagliato, magari aggiungici la planimetria, questo farà risaltare il tuo immobile in fase di ricerca, riceverai così più contatti.

**Il tuo immobile si deve presentarsi al meglio sul mercato, proprio come quando decidi di vendere la tua auto e ti occupi di pulirla e di lucidare anche le gomme pur di venderla al miglior prezzo, anche la tua casa merita lo stesso trattamento!**



# Cosa fare adesso?

Le informazioni di questo dossier hanno già aiutato decine di proprietari a raggiungere il loro obiettivo (vendere o affittare) nella metà del tempo, senza scendere a compromessi sul prezzo e, soprattutto ad evitare inutili e improduttive situazioni di stress.

Sebbene si tratta solo di un assaggio di ciò che un consulente di immagine immobiliare è in grado di fare per "insinuarsi" nel processo di acquisto di un potenziale compratore e portarlo all'acquisto.

Potresti quindi metterli in pratica e riscontrare da subito un crescente interesse nei confronti del tuo immobile

**Ma, se il pensiero del "fai da te ti" spaventa, ti provoca ulteriore ansia o stress,** vuoi liberare il tuo tempo e ricavare comunque il massimo dal tuo immobile, sappi che ho deciso di mettere a disposizione un **Check-up Anti-Ribasso GRATUITO**, durante il quale:

- Effettuerò un sopralluogo (dal vivo o anche "virtuale") del tuo immobile, per risolvere eventuali criticità che ne impediscono la vendita e valorizzare invece i punti di forza
- Valuteremo, in base alla mia esperienza, a quale "tipo di persona" è più proficuo proporre l'affare, a quali "leve emotive" è più sensibile e a quali stimoli visivi sono per lui irresistibili, così da farlo innamorare del tuo immobile, già alla prima visita.
- Otterrai una prima ipotesi degli interventi da realizzare e una stima dei tempi necessari.

# Il tutto in modo gratuito e senza alcun impegno.

09

Al termine del sopralluogo avrai una visione più chiara su come muovere i prossimi passi e idee concrete per rendere la tua casa irresistibile agli occhi dei compratori.

Per prenotare ora il tuo Check-up Anti-Ribasso GRATUITO, chiama ora il **3471854861**.