

 **IMMOBILI DI PRESTIGIO**

DHARMA HOUSE

**9 Suggerimenti per Aumentare
Il Valore della tua Casa**



Come aumentare il valore della tua casa!

Domanda: è possibile aumentare il valore di un immobile se sì come poterlo fare?

Seguimi e troverai la soluzione!

Sono Valentina Pirina Co-Founder di Immobili di Prestigio - Dharma House.

Sono un **Agente Immobiliare** operativa su Milano da oltre 20 anni e sono anche un **Perito Immobiliare** della Camera di Commercio e del Tribunale di Milano. Sono anche un **Giudice Arbitrale Internazionale** per il settore immobiliare.



Tramite il "Sistema Dharma" aiuto le persone a Vendere in tempi **veloci**, al miglior **prezzo** di mercato e in totale **serenità**.

In questo PDF ti darò **9 Suggerimenti utili** per aumentare il valore del tuo immobile, sono gli stessi che consiglio ai miei clienti.

I 9 Suggerimenti servono per fare in modo che i clienti che acquisteranno siano disposti a pagare il tuo immobile qualcosa in più e in certi casi a non farti una offerta d'acquisto molto al di sotto del valore di mercato.

1. Suggerimento: eliminare il mobilio datato

Il primo suggerimento riguarda l'eliminare dall'appartamento tutti i mobili datati.

Per datati intendo i "mobili della nonna" o mobili rotti o usurati.



Questo mobilio, all'occhio dell'acquirente, farà pensare al **vecchio** e quindi essendo il mobilio datato crederà che l'immobile non abbia mai subito una **ristrutturazione** negli impianti, nei rivestimenti e in altre parti strutturali dell'appartamento. Farà di tutta un'erba un fascio.

Potrebbe pensare anche che con un mobilio così, probabilmente sarà stato **ereditato** e quindi crederanno che i proprietari si **accontenteranno** anche di meno, perché per gli eredi è tutto di guadagnato, quello che realizzeranno **economicamente**.

2. Suggerimento: imbiancatura

Questo suggerimento è davvero importante perché se lo applicherai renderai il tuo immobile più **gradevole** alla vista.

Ho visto molti immobili con muri **neri** e macchie di **muffa** che non rendevano giustizia all'appartamento e che dopo le visite i clienti facevano dei **pesanti** apprezzamenti negativi.

Dopo aver **suggerito** ai proprietari di **imbiancare**, le vendite sono avvenute naturalmente e dal punto di vista **economico** in alcuni casi l'appartamento non ha ricevuto un'offerta al ribasso ma a **prezzo pieno**.

Morale imbianca il tuo immobile, ti costerà 1.000/2.000 euro a seconda della metratura, ma ti farà **aumentare** il prezzo di realizzo di svariate decine di **migliaia** di euro.

3. Suggerimento: pulizia

Tenere un immobile pulito è compito di ogni proprietario. Non c'è molto da dire in tal senso.

Sembrerebbe un suggerimento scontato, ma non lo è. Trovare **sporizia** nei bagni, in cucina e nel resto della casa, con magari i peli di animali, se non altro, in giro, fa pensare sempre a qualcosa di **trascurato**.

Compreresti mai una casa trascurata? Io no. Tu?

Chissà che problemi potrebbero esserci e che si **manifesteranno** con l'andare del tempo, questo è come **pensa** l'acquirente.

Una casa **limpida** e **splendente** metterà in una buona predisposizione coloro che faranno una **offerta** per la tua casa.

4. Suggerimento: luminosità

Un appartamento ha bisogno di aria e di luce.

Se hai la sfortuna di avere una casa **buia** o non molto **luminosa**, devi correre ai ripari.

Ci sono parecchie cose che potresti fare. Per esempio, durante le visite alzare sempre tutte le **tapparelle** o aprire le **imposte** ed evitare tutto ciò che intralcia il passare della **luce**, come tende da sole, piante voluminose o tendaggi pesanti.

In caso di imbiancatura usare il colore “**bianco**”.

Ma la cosa più importante di tutte è usare bene l'**illuminazione** di casa sia durante il giorno ma anche quando il sole è **calato**.

Fai in modo che ogni ambiente abbia una luce di almeno **100 W.**, se non hai questo voltaggio cura di averlo.

Se la casa è **arredata** probabilmente avrai tante **fonti** luminose, fai in modo che non si **contrastino** esempio luce chiara con luce gialla. Uniforma i “**Lumen**”, così si identificano i toni delle luci.

Nel caso la casa non fosse arredata, non lasciare tutti gli ambienti al **buio**. Assicurati di mettere un porta **lampade** ovunque anche nel ripostiglio e nei corridoi.

Visitare una casa buia senza vederne gli ambienti **illuminati** non è un buon modo per mantenere alto il **valore** dell'immobile.

Una illuminazione soft, va bene in certi momenti, ma per vendere è **penalizzante**, devi usare una illuminazione forte per dare all'appartamento il senso di **luminosità** anche se è notte.

5. Suggerimento: lo spazio

Entrare in una casa e non poterla visionare come si dovrebbe perché è piena di mobili, non è il massimo se si vuole realizzare una cifra superiore.

Con gli ambienti **pieni** il probabile acquirente farà fatica a vedere quanto è grande lo **spazio**, perché con tanto ingombro i locali sembreranno molto più **piccoli**.

Quando **decidi** di vendere e per caso hai **due** tavoli nel soggiorno, come mi è successo di vedere, uno per favore togliilo, rendi l'ambiente più **spazioso**!

Stessa cosa vale nelle camere ed anche nei bagni. Per non parlare dei corridoi ed anche dei balconi se ci sono.

Alle volte per vedere bene un ambiente, bisogna fare le **gimcane** tra mobili e accessori che non fanno altro che dare la sensazione di "piccolo".

6. Suggerimento: spazi esterni

Se hai dei **balconi** o dei **terrazzi**, fai in modo che ci siano solo accessori strettamente connessi con lo spazio esterno, come sedie, sdraio, ombrelloni, giochi all'aria aperta dei bimbi,

barbecue, e tutto quello che serve per gestire al meglio questo spazio.

Evita di lasciarci, rifiuti, materiali ingombranti, mobili non più usati, piastrelle accantonate, ecc...

7. Suggerimento: valutazione errata

Qui parliamo di un aspetto che spesso notiamo nelle compravendite ossia **sottostimare** il proprio immobile.

Sottostimare significa uscire in pubblicità con un prezzo basso rispetto ai valori del mercato della zona.

Questo succede quando il proprietario si **affida** ad un **operatore** di mercato che non ha delle **competenze** specifiche nelle stime, come potrebbe essere un **perito** immobiliare.

Anche affidarsi ad un'agente immobiliare per la stima potrebbe non essere la **soluzione** migliore soprattutto se l'agenzia o l'agente per vendere velocemente valuteranno l'immobile al ribasso rispetto al valore reale.

Ma allora come fare per sapere il vero **valore** di un immobile?

Prima chiariamo una cosa importante. I **parametri** da tenere presente, per una corretta valutazione sono 2: il valore dell'immobile, dedotto dai **listini** aggiornati dalle associazioni di categorie degli agenti immobiliari e il **mercato** immobiliare stesso.

Alle volte il valore dei listini e del mercato **coincidono**, ma alle volte no.

Spesso vanno in **contrasto** tra loro così da sottostimare o sovrastimare un immobile.

Il **consiglio** che posso darti, per non far scendere il valore del tuo immobile ma possibilmente aumentarlo, è di farlo **valutare** ad un perito immobiliare che conosca **bene** il mercato della **zona** e che conosca gli **usi e costumi** degli acquirenti come potrebbe essere un agente immobiliare.

Se vuoi saperne di più sulle Valutazioni puoi guardare questo mio video a questo link:

<https://www.immobili-diprestigio.com/come-valutare-una-casa/>



8. Suggerimento: foto professionali

Un'immagine vale più di mille descrizioni. Ecco perché delle **foto** professionali fatte con una macchina **reflex** e non con il cellulare sono la prima cosa da fare per poter **aumentare** la **percezione** dei clienti e di conseguenza del **prezzo**, ed essere **attratti** a visionare il tuo immobile. Ma quando l'acquirente arriva deve trovare un ambiente **idoneo** ed adatto alle esigenze delle persone. Come si fa? Basta che tu abbia seguito i suggerimenti che trovi in questo PDF.

Perché una macchina fotografica e non un cellulare? Per un semplice motivo, per via del **grandangolare**. Un prezioso **alleato** di chi fotografa gli ambienti interni, per far risaltare spazi che con il cellulare sarebbero **impossibili** da fotografare con efficacia.



9. Suggerimento: presentazione online e offline

Ultimo suggerimento ma non ultimo di importanza è come l'immobile sarà presentato **online**, vale a dire in internet, e come sarà presentato **offline** ossia ad un acquirente che interessato decide di approfondire per poi decidere di fare una offerta, ma andiamo con ordine.

Online: come il tuo immobile sarà pubblicizzato sui siti immobiliari è importante.

Le foto, l'annuncio, la planimetria, il riferimento dell'agente da contattare, l'ordine con cui le foto sono inserite e decine di altri fattori ma soprattutto la risposta tempestiva ad eventuali interessati per informazioni o per fissare un appuntamento di visita all'immobile, fanno la differenza.

La **differenza** la fa anche l'agenzia che ha l'incarico di promuoverla, perché gli acquirenti grazie ad internet, sono edotti su come si acquista, hanno i prezzi degli immobili a portata di click, ed amano essere seguiti da agenzie con un elevato standard di **qualità**.

Se ti interessa fare in modo che il tuo immobile venga venduto ad un prezzo giusto o anche più **alto** è indispensabile che sia **pubblicizzato** da una sola agenzia.

Se tu volessi acquistare una casa e su internet la vedi pubblicizzata da due, tre, quattro o più agenzie, ti farai sicuramente un'idea non

troppo positiva, perché penserai che c'è sotto qualcosa se il proprietario la sta **promuovendo** in questo modo.

Se vuoi **aumentare** il valore del tuo immobile, oltre a tutti suggerimenti che hai trovato, fai in modo che il tuo immobile sia **“esclusivo”** per il mercato degli acquirenti. Fai in modo che una sola agenzia la proponga come si deve alla **clientela**.

Offline: se il tuo immobile non è **regolare** o ha la **documentazione** incompleta, questo è un problema per chi deve comprare.

Tu faresti mai una offerta per un immobile di cui non sai chi sono i **proprietari**, no sai se la planimetria è regolare, se i permessi per essere stata ristrutturata siano stati richiesti e pagati, se ci sono ipoteche, se ci sono liti nel condominio, se non hai idea delle spese condominiali, se ci sono delle spese straordinarie deliberate, ecc...

Io, ma credo anche tu non procederai mai a **staccare** un assegno per acquistare una casa di cui non sai nulla.

Eppure in giro succede proprio quello che ti ho appena descritto.

Immagina questo che un cliente abbia visionato la tua casa e gli sia piaciuta tanto da andare in agenzia per fare una proposta, ma l'agente nei **tempi giusti**, non ti ha **richiesto** quanto sopra riportato o magari te lo ha chiesto e tu non hai dato troppo peso e gli hai dato solo qualche **informazione**.

Sai cosa succede in quel caso? Che l'agente non ha tutta la documentazione per fare **un'analisi** reale di come procedere, per

non mettersi lui nei **pasticci** e di conseguenza non poterti **tutelare**, qualora ritirasse la proposta, tu **l'accettassi**, ma la documentazione non è regolare oppure sono state **ommesse** delle informazioni importanti che ogni **acquirente** dovrebbe sapere prima di fare una offerta.

In questo caso la prima cosa che succede è che il tuo immobile si **deprezzerà** perché tu rischi di non poter mantenere i termini, scritti e firmati dalle parti, della proposta d'acquisto. In sostanza invece di aumentarne il prezzo lo stai **diminuendo**.

Ti dico come dovrebbe **accadere** il tutto.

Il proprietario dovrebbe reperire tutta la documentazione e farla **analizzare** da un notaio, da un perito oppure da una agente immobiliare **coscienzioso**.

A questo punto se è tutto in regola e non manca nulla, ottimo.

Se dall'analisi emerge che bisogna **regolarizzare** oppure reperire dei documenti in conservatoria, niente paura perché un bravo perito o agente immobiliare sanno come **muoversi**, ma hanno bisogno di **tempo**. Ecco perché queste analisi devono essere fatte **tempestivamente**.

Solo a questo punto l'acquirente si sentirà **fiducioso** nel fare una proposta perché sa che tutto è sotto controllo dell'agente in accordo con la proprietà.

E questo credimi è importantissimo perché così vengono **tutelati** sia il proprietario e sia l'acquirente e come conseguenza quando l'immobile è subito **compravendibile** non ci sono problemi a fare una offerta ad un valore più **alto** del mercato.

Riassumendo, se vuoi davvero aumentare il valore del tuo immobile la cosa migliore sarebbe ristrutturare totalmente o parzialmente l'appartamento, ma se vuoi venderlo non avrebbe senso.

Ma delle piccole cose puoi farle ed è in quest'ottica che ti invito a seguire i miei **9 Suggerimenti**.

Spero che questo PDF ti possa essere d'aiuto, perché ho descritto esattamente come e cosa faccio per i miei clienti per cercare di fargli aumentare il valore della casa.

Arrivati a questo punto c'è un **10 Suggerimento**.

10. Consulenza Gratuita di 30 min.

Se è tua **intenzione Vendere** un Immobile e prima di metterlo sul mercato vuoi **vederci chiaro** su tutta la tua specifica situazione, per partire con il **piede giusto**, puoi richiedere la mia **consulenza gratuita di 30 minuti**, semplicemente contattandomi al mio cellulare diretto 3939129772 oppure scrivendomi qui:

perito@immobili-diprestigio.com

Oppure prenotare direttamente il giorno e la data da qui:

👉 <https://www.immobili-diprestigio.com/consulenza-gratuita-prenotazione/>

Perché ti omaggio di questa Consulenza Gratuita? Perché se in futuro vorrai affidarmi la vendita sarà per me un privilegio seguirti, altrimenti sarà stato lo stesso un piacere per averti in qualche modo aiutato con questo Pdf.

Ti auguro il meglio, se ti servono altre informazioni basta che in rete digiti **Valentina Pirina** e troverai **molti video e articoli**.

Grazie per il tuo tempo.

Valentina Pirina

Immobili di Prestigio – Dharma House S.r.l.

Via Gian Battista Bazzoni, 6

20123 Milano



Su Appuntamento: Orario ufficio lun-ven 9-19