

LA NEWSLETTER DELL'AGENZIA IMMOBILIARE ZEROSETTE NOVE



AGENTI IMMOBILIARI ABILITATI.IT
Elenco Mediatori Immobiliari

APRILE 2024



QUESTO NUMERO:

Alghero piace agli stranieri

Perché vendere agli stranieri

Le analisi comparative

Vendere Casa al primo appuntamento

La formazione immobiliare

VENDERE CASA AGLI STRANIERI

Se stai pensando di vendere la tua casa, potresti voler considerare un'opportunità che spesso viene trascurata:

Il mercato degli acquirenti stranieri.

Con il crescente interesse per l'acquisto di proprietà all'estero, offrire la tua casa a potenziali acquirenti internazionali potrebbe essere la mossa strategica che stavi cercando.

ALGHERO.. E DINTORNI.. SEMPRE PIU' AMATA DAGLI STRANIERI

“OTTIMI i risultati anche del Primo Trimestre 2024”

Il Nord Sardegna , si conferma ancora una volta una meta ambita per gli investitori immobiliari.

Con i dati rilevati nel quarto trimestre, l'anno 2023 per il settore residenziale si chiude con quasi 710 mila abitazioni compravendute, in termini di NTN, con un calo complessivo di quasi il 10% rispetto al 2022. Il mercato delle abitazioni in Italia ha mostrato tassi tendenziali negativi in tutti i trimestri del 2023, ma in quest'ultimo trimestre, con poco più di 200 mila abitazioni compravendute, il calo si ferma al 3,3%. La diminuzione degli scambi di abitazioni, ancorché più lieve se paragonata con quelle dei trimestri precedenti, rimane diffusa in tutte le aree del paese. L'unica eccezione sono le Isole dove, in particolare per i capoluoghi, il tasso tendenziale annuo degli scambi è positivo.

Il taglio dimensionale più scambiato, riguardando quasi un terzo delle compravendite, rimane quello delle abitazioni con superficie tra 50 e 85 m²

Gli acquisti delle persone fisiche hanno riguardato 191 mila unità, di cui quasi il 63% è “prima casa” e solo il 37% circa è stato acquistato avvalendosi di un mutuo ipotecario, registrando così, per la prima volta, una quota di compravendite con mutuo al di sotto del 40%. Gli acquisti di abitazioni di nuova costruzione rappresentano poco più del 9% del totale, quota ancora in crescita nel 4° trimestre 2023.

Nelle grandi città, i tassi tendenziali, seppure tutti negativi anche in quest'ultimo trimestre dell'anno, rallentano la caduta. Roma e Firenze mostrano i cali maggiori, rispettivamente del -11% e del -8%. Infine, esaminando i dati delle locazioni residenziali, nel 4° trimestre del 2023 sono state prese in affitto poco più di 240 mila abitazioni, totalizzando 890 mila abitazioni locate nel 2023.

Anche in quest'ultimo trimestre il numero di abitazioni locate è in diminuzione (-4,6%) rispetto allo stesso periodo del 2022. Il calo coinvolge tutti i segmenti di mercato esaminati, con le locazioni ordinarie di lungo periodo che si confermano il segmento in maggiore sofferenza, con un tasso di variazione tendenziale pari al -7,6%.

fonte : <https://www.agenziaentrate.gov.it/>

“SEMPRE PIU' COMPRAVENDITE DA PARTE DI INVESTITORI STRANIERI”



TEREZA VACOVSKA

Mi chiamo Tereza Vacovska e sono originaria della Repubblica Ceca. Ho lavorato nel settore immobiliare e turistico per oltre 20 anni, collaborando con diverse agenzie e tour operator internazionali. Parlo cinque lingue e sono laureata in Diplomazia Europea e Management del Turismo. Attualmente sono un'agente immobiliare e collaboro attivamente con l'agenzia ZeroSetteNove, focalizzandomi sul mercato estero. La mia passione per la Sardegna mi ha spinto a specializzarmi nell'assistere clienti stranieri nell'acquisto e nella vendita di proprietà in questa meravigliosa isola.



PERCHE' VENDERE AGLI STRANIERI

Abbiamo recentemente realizzato un'intervista in video destinata alla pubblicazione sui principali social media, rivolta ai potenziali clienti stranieri interessati ad investire ad Alghero o nel nord della Sardegna. Durante l'intervista, abbiamo posto diverse domande cruciali ad Antonello, come esperto agente immobiliare della zona, ottenendo risposte dettagliate.



Secondo le statistiche, la Sardegna è molto richiesta dagli acquirenti stranieri?

Assolutamente sì, la Sardegna è una delle destinazioni più ambite per gli acquirenti stranieri, grazie alle sue splendide spiagge, al clima favorevole e alla ricchezza culturale. Abbiamo notato nelle ultime compravendite che gli interessi da parte degli acquirenti oggi sono rivolti anche ad altre zone, fino a ieri considerate marginali dagli investitori, in particolare comuni vicini ad Alghero come Olmedo.

E quali consigli offriresti ai proprietari che desiderano vendere la propria casa sul mercato estero?

Più che un consiglio, vorrei dare un suggerimento: **non perdere questa opportunità**. Approfittare di un mercato vivace come quello estero, in questo particolare momento immobiliare italiano, credo sia una vera risorsa. Non bisogna sottovalutare due aspetti: il primo è la tipologia di cliente, altamente pre-qualificato, che arriva per concludere una compravendita; il secondo, non meno importante, è che la quasi totalità di essi non utilizza mutui per l'acquisto, il che accelera enormemente le pratiche.

Esiste un modo per fare una proposta di acquisto a distanza per i clienti che hanno bisogno di tempo per decidere?

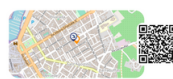
La tecnologia oggi ci agevola notevolmente nel lavoro, migliorando la qualità e la sicurezza delle operazioni. Da tempo **abbiamo adottato una firma certificata a distanza**, che garantisce la validità del contratto firmato, sia che si tratti di una proposta d'acquisto o di un preliminare di vendita. Questo aiuta significativamente le persone che necessitano di più tempo per concretizzare la loro volontà di acquistare o vendere.



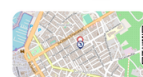
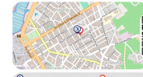
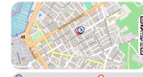
NON VALUTAZIONI IMMOBILIARI MA “ANALISI COMPARATIVE”

Il mercato immobiliare ha subito una completa trasformazione nell'ultimo decennio, ma la vera metamorfosi è solo agli inizi. Siamo passati dall'annuncio sui quotidiani cartacei al marketing digitale, e l'avanzamento tecnologico ci consente oggi di **condurre indagini di mercato che identificano il valore effettivo dell'immobile che stiamo per vendere.**

Immobili simili in locazione nella zona

 Immobile in valutazione Immobile in affitto MQ: 66 Cl. energetica: D Piano: Secondo piano Stato: Non specificato Garage: NO Area verde: NO Locali: 2 Prezzo: € 700,00 €/MQ: 10,45 € Sul mercato da: 270 giorni	 Immobile in valutazione Immobile in affitto MQ: 75 Cl. energetica: D Piano: Sottosopra Stato: Buono stato Garage: NO Area verde: SI Locali: 4 Prezzo: € 450,00 €/MQ: 6,00 € Sul mercato da: 172 giorni
 Immobile in valutazione Immobile in affitto MQ: 60 Cl. energetica: D Piano: Primo piano Stato: Buono stato Garage: NO Area verde: NO Locali: 2 Prezzo: € 550,00 €/MQ: 9,17 € Sul mercato da: 130 giorni	 Immobile in valutazione Immobile in affitto MQ: 100 Cl. energetica: D Piano: Primo piano Stato: Non specificato Garage: NO Area verde: NO Locali: 4 Prezzo: € 550,00 €/MQ: 5,50 € Sul mercato da: 127 giorni
 Immobile in valutazione Immobile in affitto MQ: 66 Cl. energetica: D Piano: Sottosopra Stato: Non specificato Garage: NO Area verde: SI Locali: 3 Prezzo: € 500,00 €/MQ: 7,58 € Sul mercato da: 104 giorni	 Immobile in valutazione Immobile in affitto MQ: 100 Cl. energetica: D Piano: Dal terzo piano in su Stato: Ristrutturato Garage: NO Area verde: NO Locali: 3 Prezzo: € 650,00 €/MQ: 6,50 € Sul mercato da: 71 giorni

Immobili oggetto di compravendita recente

 Immobile in valutazione Compravendita venduto Anno: 2018 Mese: Febbraio Categoria: A/2 Superficie: 82 mq Prezzo compravendita: € 158.000,00 € €/mq: 1.926,83	 Immobile in valutazione Compravendita venduto Anno: 2020 Mese: Giugno Categoria: A/2 Superficie: 69 mq Prezzo compravendita: € 82.000,00 € €/mq: 1.188,41
 Immobile in valutazione Compravendita venduto Anno: 2022 Mese: Maggio Categoria: A/2 Superficie: 56 mq Prezzo compravendita: € 75.000,00 € €/mq: 1.339,29	 Immobile in valutazione Compravendita venduto Anno: 2021 Mese: Luglio Categoria: A/2 Superficie: 111 mq Prezzo compravendita: € 155.000,00 € €/mq: 1.396,40
 Immobile in valutazione Compravendita venduto Anno: 2021 Mese: Giugno Categoria: A/2 Superficie: 80 mq Prezzo compravendita: € 115.000,00 € €/mq: 1.437,50	 Immobile in valutazione Compravendita venduto Anno: 2020 Mese: Dicembre Categoria: A/2 Superficie: 130 mq Prezzo compravendita: € 180.000,00 € €/mq: 1.384,62

PERCHÉ È FONDAMENTALE UNA ANALISI COMPARATIVA

Le risposte a questa domanda potrebbero essere molteplici. Si potrebbe persino rispondere con un'altra domanda o quesito: **"Si desidera vendere o mettere in vendita?"** Questo concetto sintetizza al meglio la necessità di condurre un'analisi comparativa dettagliata. Naturalmente, il proprietario ambisce a ottenere il massimo guadagno dalla vendita del proprio bene e potrebbe credere che pubblicizzarlo a un prezzo elevato e poi negoziare possa rappresentare la strategia migliore.

Niente di più sbagliato!

Nonostante la titubanza da parte dei proprietari di casa, è ormai risaputo che gli immobili si vendono "solo e soltanto" quando hanno il giusto prezzo di mercato, ossia quando la richiesta si incontra con l'offerta, la regola fondamentale di tutti i tipi di mercato. Ed infatti anche nel mercato immobiliare le cose non vanno diversamente; anzi, è il mercato stesso che risulta essere più sensibile a questa regola. Ma vediamo cosa succede nella pratica quando un nuovo immobile arriva sul mercato. Accade che nei primi 15 giorni di pubblicità avrà il massimo della visibilità; tutte le persone che cercano quel tipo di immobile lo vedranno e lo valuteranno.

Quindi, se il prezzo non è in linea con il mercato o con altri immobili simili, verrà tenuto d'occhio in attesa del primo ribasso, poiché se il prezzo è inadeguato, esattamente questo accadrà. Nel frattempo, chi sta cercando casa attivamente per necessità di trasferimento acquisterà le case che saranno già adeguate al mercato, perdendo così potenziali acquirenti. Di conseguenza, si allungheranno i tempi di vendita, con conseguente perdita di denaro e frustrazione per i visitatori che verranno a visionare la casa. La domanda ora potrebbe essere: **"Hai mai sentito parlare dell'Open House?"**

Una giusta valutazione potrebbe portare a una situazione in cui, durante un open house, si ottiene un prezzo addirittura superiore a quello inizialmente esposto. Questo avviene perché, come spesso accade, l'evento mette in competizione più persone interessate, permettendo così una conclusione immediata e offrendo la possibilità di valutare più proposte d'acquisto. Inoltre, la presenza di acquirenti potenziali durante un open house può generare un'atmosfera di eccitazione e urgenza che spinge gli acquirenti a presentare offerte più competitive.





VALUTAZIONE PROFESSIONALE 2024

Antonello Alfano

ZEROSETTENOVE SRL

Questo Professionista offre ai propri clienti un servizio di valutazione scritta professionale.

Analisi caratteristiche mercato di zona

Individuazione e comparazione concorrenti

Corretto posizionamento di mercato

Comparazione con vendite recenti

Analisi indici immobiliari

VENDERE CASA AL PRIMO APPUNTAMENTO

Potrebbe sembrare quasi irrealizzabile, ma con un open house adeguatamente organizzato, un'attenta verifica dell'immobile e un prezzo di mercato realistico... è totalmente realizzabile!

Un open house ben preparato offre l'opportunità di mostrare l'immobile sotto la migliore luce possibile, suscitando l'interesse degli acquirenti potenziali e massimizzando le possibilità di vendita. Quando l'immobile è accuratamente valutato e il prezzo riflette il suo vero valore sul mercato, si crea un ambiente favorevole per concludere affari soddisfacenti per entrambe le parti.



L'OPEN HOUSE IMMOBILIARE: UN'INNOVATIVA TECNICA DI PROMOZIONE

L'Open House immobiliare è una tecnica innovativa di marketing che sta guadagnando popolarità anche in Italia. Originaria del mercato anglo-americano, questa pratica consiste nell'aprire letteralmente le porte della casa in vendita, rendendola accessibile al pubblico interessato.

Durante un Open House, i potenziali acquirenti hanno l'opportunità di esplorare l'immobile, consentendo loro di valutare l'abitazione in modo diretto e immediato.

L'evento si organizza in una giornata con orari specifici, previa pre qualifica dei visitatori.

Se l'abitazione è ancora abitata, è essenziale coordinare il giorno dell'Open House con gli attuali occupanti, cercando di minimizzare il disagio. Se, invece, la casa è disabitata, è possibile organizzare l'evento in modo differente, per accelerare il processo di vendita.

La promozione dell'evento avviene attraverso cartelli posizionati all'esterno dell'abitazione, tramite i social media, e i vari portali immobiliari garantendo così una maggiore visibilità e una più ampia partecipazione.

Per massimizzare le possibilità di successo, è fondamentale preparare accuratamente l'abitazione per l'evento. Ciò include la pulizia e la rimozione di oggetti personali non necessari, nonché eventuali interventi di manutenzione per migliorare l'aspetto generale dell'immobile.

L'Open House offre numerosi vantaggi sia per i potenziali acquirenti che per i venditori. I visitatori hanno l'opportunità di esplorare l'immobile in tempo reale, masolo dopo aver già ricevuto tutto il materiale informativo riguardante l'immobile, come visura, planimetria, spese di rogito notarile, delibere condominiali e copia della proposta d'acquisto, mentre i venditori possono mostrare la casa in un'unica giornata, preparandola al meglio per massimizzare le possibilità di vendita.

In conclusione, l'Open House immobiliare si configura come una strategia efficace per promuovere la vendita di un immobile, offrendo un'esperienza diretta e immediata sia per i potenziali acquirenti che per i venditori.

CHI NON SI FORMA SI FERMA!

Siamo sempre stati estremamente vigili riguardo ai corsi di formazione, considerando l'aggiornamento continuo come un imperativo irrinunciabile e un segno di rispetto verso coloro che ci affidano la loro fiducia.

Nel 2020, abbiamo preso una decisione aziendale fondamentale: **siamo entrati a far parte della più prestigiosa e influente scuola di formazione italiana**. Attraverso un contratto annuale di coaching, abbiamo garantito l'accesso ai migliori formatori nazionali e internazionali.



COMPETENZE ESSENZIALI PER AGENTI IMMOBILIARI NELL'ATTUALE CONTESTO



La professione di agente immobiliare richiede una vasta gamma di competenze, indispensabili per ottenere successo nel settore. Tra queste, le capacità di comunicazione giocano un ruolo fondamentale. Gli agenti devono essere in grado di comunicare in modo chiaro e persuasivo, sia di persona che per iscritto, per instaurare rapporti solidi e fornire un servizio professionale di qualità.

Inoltre, le capacità di negoziazione rivestono un'importanza cruciale. Essendo mediatori in transazioni emotive ed economiche, gli agenti immobiliari devono possedere competenze di negoziazione di alto livello per soddisfare le esigenze dei clienti in modo equo ed efficace.

Le competenze tecnologiche sono altrettanto essenziali per rimanere competitivi nel settore immobiliare odierno. Gli agenti devono essere competenti nell'utilizzo di strumenti tecnologici avanzati come virtual tour, analisi di mercato e firma elettronica, al fine di migliorare l'efficienza e la qualità del servizio offerto.

Una buona comprensione del mercato locale è altresì fondamentale. Gli agenti immobiliari devono essere costantemente aggiornati sulle dinamiche del mercato, inclusi i prezzi e le tendenze, per poter consigliare i clienti in modo efficace e prendere decisioni informate.

Investire nella formazione e nello sviluppo di queste competenze è essenziale per gli agenti immobiliari che aspirano a distinguersi nel loro settore e a offrire il miglior servizio possibile ai propri clienti. Solo attraverso un impegno costante nell'aggiornamento e nell'acquisizione di nuove competenze, gli agenti potranno fornire un servizio professionale e di qualità, mantenendo un vantaggio competitivo nel mercato immobiliare in continua evoluzione.