



## LA PRESENTAZIONE CON ANALISI COMPARATIVA

1. (Nome), stasera al termine della mia presentazione accadrà una delle tre seguenti cose ...
  - a. Avrete la possibilità di ... affidarmi l'incarico di vendita della vostra casa oppure ...
  - b. Deciderete di ... non affidarmi l'incarico di vendita della vostra casa ...oppure
  - c. Sarò io a rinunciare all'incarico... Aggiungo che tutte e tre queste cose vanno benissimo ...
2. Facciamo un riepilogo veloce delle risposte che mi avete dato durante la nostra telefonata ...
  - A) Mi avete detto che vi trasferirete a \_\_\_\_\_ ... giusto?
  - B) Mi avete detto che vi trasferirete perché \_\_\_\_\_ ?
  - C) Mi avete detto che dovete trasferirvi entro \_\_\_\_\_ ... vero?
  - D) Volete mettere in vendita la casa al prezzo di \_\_\_\_\_ ... giusto?
  - E) Mi avete detto che sull'immobile grava un debito residuo di \_\_\_\_\_ ... dico bene?
  - F) Avete scartato l'idea di vendere privatamente, vero? Benissimo!
3. Allora ... ci sono due aspetti di cui dobbiamo parlare ... innanzitutto ... la vostra motivazione alla vendita ... di casa vostra ... e poi ... il prezzo di vendita ...
4. Ho preparato quella che noi definiamo l'Analisi Comparativa di Mercato ... questo documento è suddiviso in due parti ... La prima parte... la chiamiamo... il "paese delle meraviglie" ... ossia il prezzo a cui tutti i venditori vorrebbero mettere in vendita la loro casa ... la seconda parte... la chiamiamo... la realtà... ossia il prezzo a cui gli agenti immobiliari acquisiscono e vendono le case ... Oggi bisognerà decidere ... in quale dei due mondi vogliamo collocarci ...



5. Lo scopo dell'Analisi Comparativa di Mercato ... è quello di definire il valore della vostra casa... agli occhi dell'acquirente ... Sapete in che modo un acquirente determina il valore di un immobile?
6. Gli acquirenti definiscono il valore di un bene facendo dei raffronti. Guardano il prezzo e le sue caratteristiche di casa vostra, che mettono a confronto con le caratteristiche ed il prezzo di altre case simili che sono state vendute di recente o che sono tuttora in vendita. Mi segue?
7. Ad esempio... se doveste acquistare una nuova auto ... ed una certa concessionaria vendesse l'auto che vi interessa a 50.000 Euro... ed un'altra concessionaria vendesse la stessa vettura sempre al prezzo di 50.000 Euro... ma...con in più una serie di optional costosi inclusi ... A suo parere quale auto varrebbe di più? ... e perché?
8. Proseguiamo in questo ragionamento e le chiedo: se poi la prima concessionaria... decidesse di vendere l'auto SENZA gli optional costosi... a 45.000 Euro... quale sarebbe l'affare migliore a questo punto? ... e perché?
9. Dunque ... come avrete capito... per aumentare il valore bisogna:
  - A) Abbassare il prezzo ... oppure ...
  - B) Avere caratteristiche e dotazioni migliori ... a parità di prezzo... Mi seguite? Bene!
10. Quindi ... a meno che non abbiate intenzione di aggiungere altre caratteristiche e dotazioni alla casa ... è per caso vostra intenzione? ... (No) Allora l'unico aspetto da prendere in considerazione è il prezzo ... Posso spiegare che cosa intendo?
  - A) Questa casa è proprio come la vostra ...
  - B) Quante camere da letto ci sono?
  - C) Quanti bagni?
  - D) Quanti metri quadri?



E) Conoscete questo quartiere?

F) Avete mai visto questa casa?

(a seconda delle caratteristiche e delle dotazioni dite loro che:)

a. La vostra casa è meglio

b. Questa casa è un po' meglio della vostra

c. Questa casa è molto simile alla vostra (spiegate il perché mettendo a confronto le caratteristiche e le dotazioni)

G) Ora ditemi, a che prezzo è stata messa in vendita?

H) Guardate da quanto tempo è ferma sul mercato.

I) Voi avete bisogno di trasferirvi a \_\_\_\_\_ entro il \_\_\_\_\_ ... vero?

11. Quale prezzo dovremmo secondo voi fissare per ... accrescere il valore dell'immobile agli occhi dell'acquirente ... e indurlo a comprare la vostra casa e non quella di qualcun altro?

12. Ora che avete visto questi prezzi, ... vi consiglio di chiedere \_\_\_\_\_ Euro...  
Signori (nome) ... siete disposti oggi stesso ad affidarmi l'incarico di vendita di casa vostra ... a questo prezzo?

A questo punto non ci resta che firmare l'incarico... così potrò aiutarvi a ottenere ciò che volete... nei tempi che volete... d'accordo?



## COPIONE PRESENTAZIONE – continua ...

### Se loro obiettano a causa del prezzo.

13. (Sigg. Venditori) \_\_\_\_\_ quale cifra dovete assolutamente incassare? (...)  
Ahia!
14. Alla luce di questo ... Devo farvi un paio di domande molto importanti ...
15. Nello specifico ... perché pensate che il valore della vostra casa superi di \_\_\_\_\_ Euro il valore delle altre case che abbiamo appena visto?
16. (Sigg. Venditori) nel mercato attuale ... quello che mi state dicendo significa semplicemente che la vostra casa si trova nelle condizioni giuste per essere venduta ... dico bene?
17. Tutte le case hanno bisogno di \_\_\_\_\_ ... giusto?
18. Consentitemi ancora una domanda... Se un acquirente avesse intenzione di comprare la vostra casa ... ma ... decidesse di eliminare \_\_\_\_\_ ... subito dopo averla acquistata ... quanto varrà ancora la vostra casa ai suoi occhi?  
Esatto!
19. Avete aggiunto quel particolare per far piacere a un futuro acquirente ... oppure ... per goderne voi stessi?
20. Se foste voi a dover comprare casa ... e vi ritrovaste di fronte a due case simili ... una al prezzo di \_\_\_\_\_ Euro e l'altra al prezzo di \_\_\_\_\_ Euro ... quale scegliereste?
21. Non utilizzereste quei \_\_\_\_\_ Euro in più... per mettere a posto la casa secondo i vostri gusti?
22. Non pensate che la maggior parte degli acquirenti ragioni allo stesso modo?  
Certamente!
23. Ecco perché in base alle informazioni che abbiamo raccolto ... il mio consiglio ... è di mettere in vendita la vostra casa al prezzo di \_\_\_\_\_ Euro ...



Siete quindi d'accordo a ... mettere in vendita la vostra casa ... a questo prezzo?

A questo punto non ci resta che firmare l'incarico ... così potrò aiutarvi a ottenere ciò che volete ... nei tempi che volete ... d'accordo?

