FABRIZIO FAZZOLARI

COME CREARE "L'ANNUNCIO PERFETTO"

Guida per vendere in fretta la tua casa privatamente

CONTENUTI DELLA GUIDA

Indice

01 _ Premessa

02 _ Reperire le informazioni

03 _ Scegliere cosa scrivere

04 _ Scopri il target

05 _ I trigger

06 _ Posiziona il tuo appartamento

07 _ Scrivi il tuo annuncio perfetto

08 _ Le fotografie

01

PREMESSA

Se hai deciso di vendere la tua casa da solo senza avvalerti dell'aiuto di un professionista, troverai utile questa guida.

Il primo step per vendere una casa è quello di creare un annuncio immobiliare di alto livello.

Un "Annuncio Perfetto".

Senza una buon annuncio, senza una buona pubblicità è impossibile riuscire a vendere una casa al giorno d'oggi.

Prima di iniziare a pubblicizzare la tua casa dovrai però realizzare un vero e proprio annuncio ad hoc.

Se in questo momento dovessi cercare casa, ti renderesti conto che le descrizioni degli annunci pubblicati sui portali non sono più quelle che si usavano nei primi anni 2000:

“ingresso, tinello, cucina, bagno, cucina, cantina,...”.

Se le analizzi con un occhio attento ti renderai conto che sono cambiate. Ne troverai ancora alcune vecchi stampo ed altre che sono una via di mezzo tra quelle antiche e quelle che imparerai a scrivere leggendo questa guida.

Quindi, **come si realizza un buon annuncio?**

In questa guida troverai alcuni consigli pratici per scrivere un buon annuncio in modo da descrivere al meglio il tuo appartamento ed in modo da emozionare la persona che sta leggendo.

Riuscire ad emozionare una persona è il primo passo per ricevere una telefonata, fissare un appuntamento e far visionare il tuo appartamento.

COME CREARE
"L'ANNUNCIO PERFETTO"

02 - REPERIRE LE INFORMAZIONI

FABRIZIO FAZZOLARI - AGENTE IMMOBILIARE

02

REPERIRE LE INFORMAZIONI

Un buon inizio per iniziare preparare il tuo annuncio di vendita perfetto è quello di **reperire tutte le informazioni sull'appartamento.**

La casa è tua e sono più che sicuro che tu sia a conoscenza del piano, della presenza della cantina o di una eventuale mansarda.

DICHIARAZIONE DI CONFORMITÀ
DELL'IMPIANTO ALLA REGOLA DELL'ARTE

DICHIARA

DECLINA

COPIA PER IL COMMITTENTE

A4
A3
A2
A1
B
C
D
E
F
G

Conosci però con esattezza i metri quadri commerciali?
I metri quadri (precisi) sono uno dei dati fondamentali per un acquirente.

Sei a conoscenza dello stato degli impianti?
Hai le certificazione degli impianti elettrici, idrici e del gas?

Conosci la classe energetica del tuo appartamento? Il certificato energetico stabilisce quanto è efficiente il tuo appartamento. L'efficienza energetica è uno dei dati più richiesti prima di venire a visionare una casa.

FABRIZIO FAZZOLARI
agente immobiliare

FABRIZIO FAZZOLARI - AGENTE IMMOBILIARE

Ricordi a quanto ammontano le spese di condominio e di riscaldamento?
Nel bilancio familiare queste due informazioni sono molto importanti e possono far concludere o meno la vendita.

Conosci la rendita catastale?
E' fondamentare per saper quante imposte dovranno essere pagate allo Stato per acquistare la tua casa.

SPESE ACQUA		M/M	SPESE ASCENSORE 68/68 bis	SPESE PERSONALI	TOTALE	SALDO PREC. + A DEBITO - A CREDITO	VERSAMENTI CONDOMINO	SALDO	
N. PERS.	IMPORTO							A VS DEBITO	A VS CREDITO
1,5	170,55				763,36	-45,52	733,68		15,84
1,0	113,70				514,69	6,60	532,12		10,83
3,0	341,09	26	41,79		848,99	195,18	1.054,66		10,49
2,0	227,39	19	30,54		574,19	-12,97	569,51		8,29
1,0	113,70	22	35,36		514,48	-1,91	530,25		17,68
1,0	113,70	52	83,59		663,40	-123,11	573,97		33,68
2,0	227,39	38	61,08		604,73	-19,11	601,37		15,75
2,0	227,39	44	70,73		663,54	-18,94	664,42		19,82
4,0	454,79	101	162,35	190,32	1.397,92	-417,80	828,24	151,88	
2,0	227,39	100	160,74		963,48	-28,17	985,15		49,84
1,0	113,70	76	122,16		556,63	-21,29	572,31		36,97
2,0	227,39	104	167,17		865,18	-33,93	878,67		47,42
3,0	341,09	88	141,45		856,98	-42,50	844,66		30,18
2,0	227,39	178	286,12		1.136,26	-51,57	1.167,31		82,62
2,0	227,39	152	244,33		981,96	-47,83	1.001,89		67,76
29,5	3.354,05	1.000	1.607,41	190,32	11.905,79	-662,87	11.538,21	151,88	447,17
1,0	113,70				492,51	15,16	183,00	324,67	
2,0	227,39				770,75	2,66	797,58		24,17
3,0	341,09				714,90	-14,26	707,06		6,42
3,0	341,09	26	42,45		813,71	-11,31	821,33		18,93

Queste sono solo alcune delle informazioni delle quali devi entrare in possesso per iniziare a pianificare la scrittura del tuo "Annuncio Perfetto".

Avere tutte queste informazioni prima di iniziare a creare il tuo annuncio è importante se vuoi differenziarti ed aiutare i futuri acquirenti a trovare tutte le risposte prima ancora di venire a vedere la tua casa, evitando di farti perdere tempo.

DATI DI CLASSAMENTO

Classe	Consistenza	Superficie Catastale	Rendita
2	**5 vani**	**Totale: 100 m²** **Totale escluse aree scoperte**: 95 m²**	**Euro 1.071,65**

FABRIZIO FAZZOLARI - AGENTE IMMOBILIARE

COME CREARE
"L'ANNUNCIO PERFETTO"

03 - SCEGLIERE COSA SCRIVERE

FABRIZIO FAZZOLARI - AGENTE IMMOBILIARE

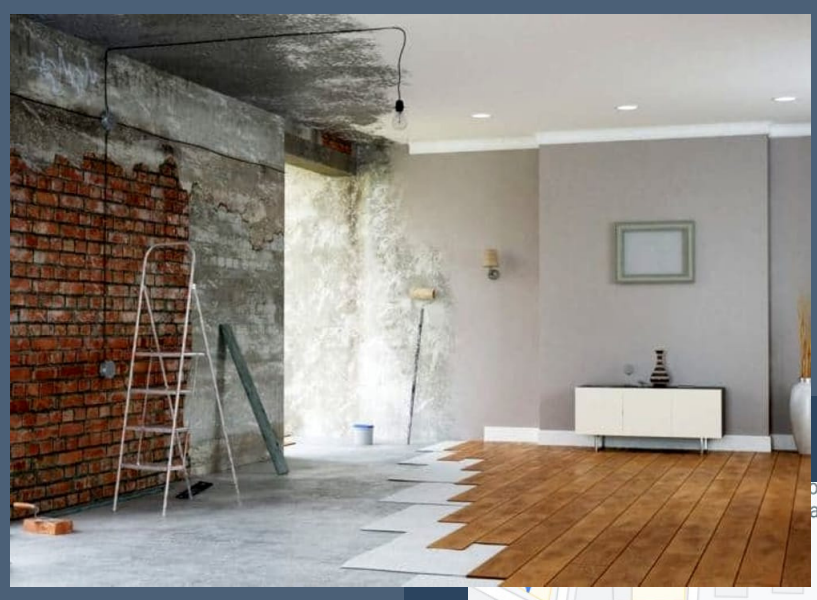
03

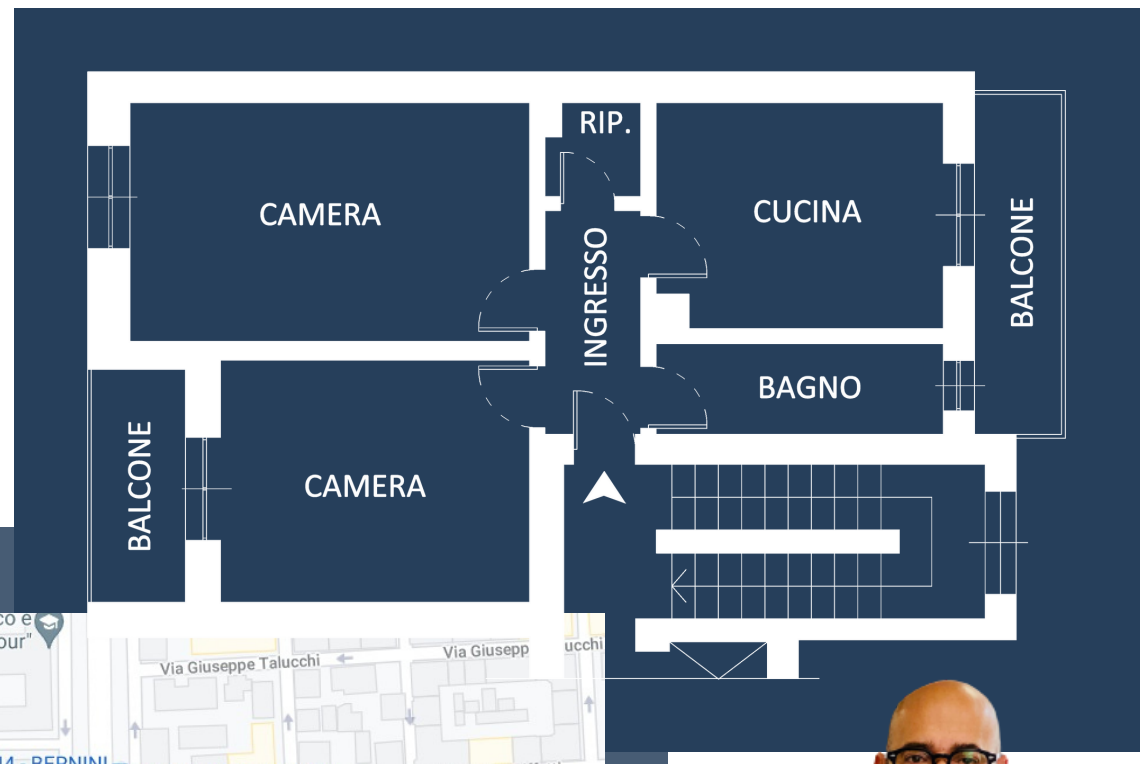
SCEGLIERE COSA SCRIVERE

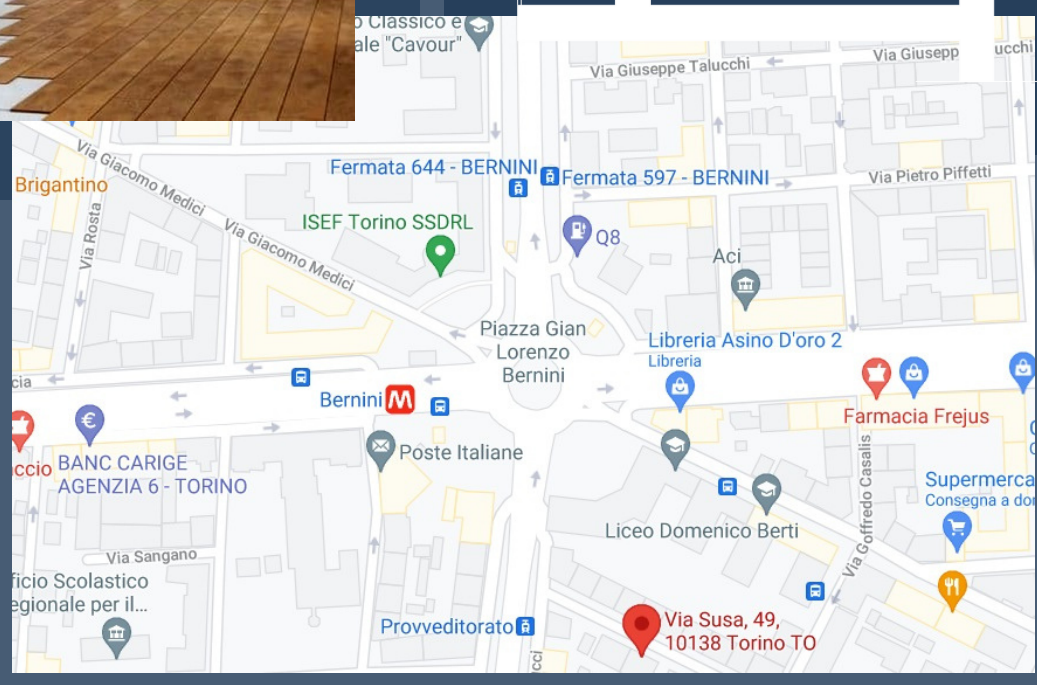
Un altro passo che può aiutarti nel redigere l'"Annuncio Perfetto" è quello di **scegliere per bene cosa scrivere**. Attenzione a non decantare soltanto i pregi della casa ma comunica tutti i dati importanti. Se non lo fai adesso, utilizzeranno questa leva per abbassare il prezzo.

Fai una scaletta delle informazioni importanti.

Ad esempio:
- le informazioni sullo stabile (se sono stati fatti lavori recenti o ve ne sono in programma);
- la zona in cui si trova la casa (vicinanza dei servizi, dei mezzi, di un parco, ...);
- informazioni sull'appartamento (piano, presenza dell'ascensore, numero delle camere, disposizione degli spazi, se la cucina è abitabile, il numero e le dimensioni dei balconi, ...);
- informazioni sullo stato dell'appartamento (lavori fatti, se è allo stato originale o se e quando è stato ristrutturato, ...).







FABRIZIO FAZZOLARI
agente immobiliare

COME CREARE
"L'ANNUNCIO PERFETTO"

04 - SCOPRI IL TARGET

FABRIZIO FAZZOLARI - AGENTE IMMOBILIARE

04

SCOPRI IL TARGET

Cerca di capire a che target di persone è destinata la tua casa.
Il target di clientela per il tuo appartamento è molto importante.

Pensare che il tuo appartamento possa andar bene per qualsiasi persona è purtroppo un errore, ti porterà fuori strada **nella scrittura dell'"Annuncio Perfetto".**

Per capire qual'è l'acquirente target, prova a pensare a quando l'hai acquistata tu. Chi eri? Che esigenze avevi?

Se è una casa molto grande con almeno 3 camere da letto il target a cui devi far riferimento è una famiglia numerosa.

Se invece quello che stai vendendo è un bilocale molto probabilmente sarà destinato ad un single o ad una coppia giovane.

Ecco qui di seguito alcune domande che puoi farti per scoprire chi è il tuo cliente tipo.

- E’ uomo o donna?
- Quanti anni ha?
- Che lavoro fa?
- E’ sposato?
- Ha dei bambini?
- Lavora o è in pensione?

Queste sono solo alcune delle domande importanti che ti puoi fare per capire chi è il tuo cliente target e **per scrivere un "Annuncio Perfetto" ad hoc per quel genere di persona.**

COME CREARE
"L'ANNUNCIO PERFETTO"

05 - I TRIGGER

FABRIZIO FAZZOLARI - AGENTE IMMOBILIARE

05

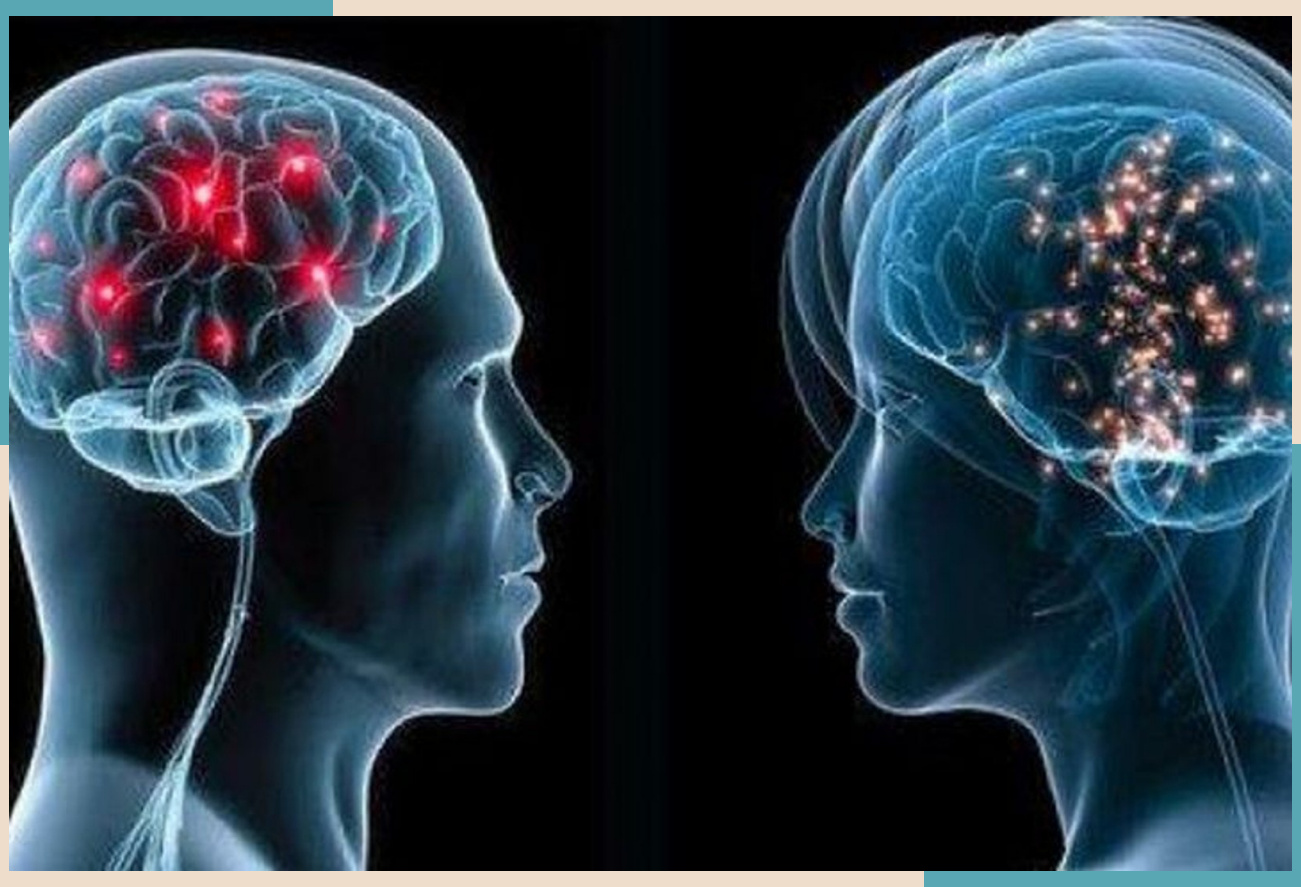
I TRIGGER

La parola trigger in inglese vuol dire "*grilletto*".

Nel tuo annuncio il trigger è lo stimolo ovvero **l'azione che influenza la risposta del tuo cliente target.**

I trigger sono dei "*grilletti emozionali*" che fanno fare delle azioni alle persone.

Un annuncio ben fatto dovrebbe catturare l'attenzione, prolungare il ricordo, coinvolgere e sopratutto far alzare il telefono.



FABRIZIO FAZZOLARI
agente immobiliare

I trigger possono essere sia negativi che positivi.

Se conosci bene il tuo target avrai più facilità a trovare i trigger positivi che fanno “scattare” il tuo cliente ideale.

I trigger negativi sono le paure profonde che le persone hanno.
I trigger positivi sono i desideri inconfessabili.

Per scrivere un buon annuncio dovresti usare sia i trigger negativi che quelli positivi in modo da innescare nel cliente la volontà di un cambiamento.

COME CREARE
"L'ANNUNCIO PERFETTO"

06 - POSIZIONA IL TUO APPARTAMENTO

FABRIZIO FAZZOLARI - AGENTE IMMOBILIARE

06

POSIZIONA IL TUO APPARTAMENTO

Se vuoi emergere nella marea di annunci di appartamenti in vendita devi trovare il modo di “posizionare” il tuo appartamento.

Cosa vuol dire posizionare?

Posizionare vuol dire fare leva su una caratteristica unica o su una somma di caratteristiche che rendono uniche il tuo appartamento.

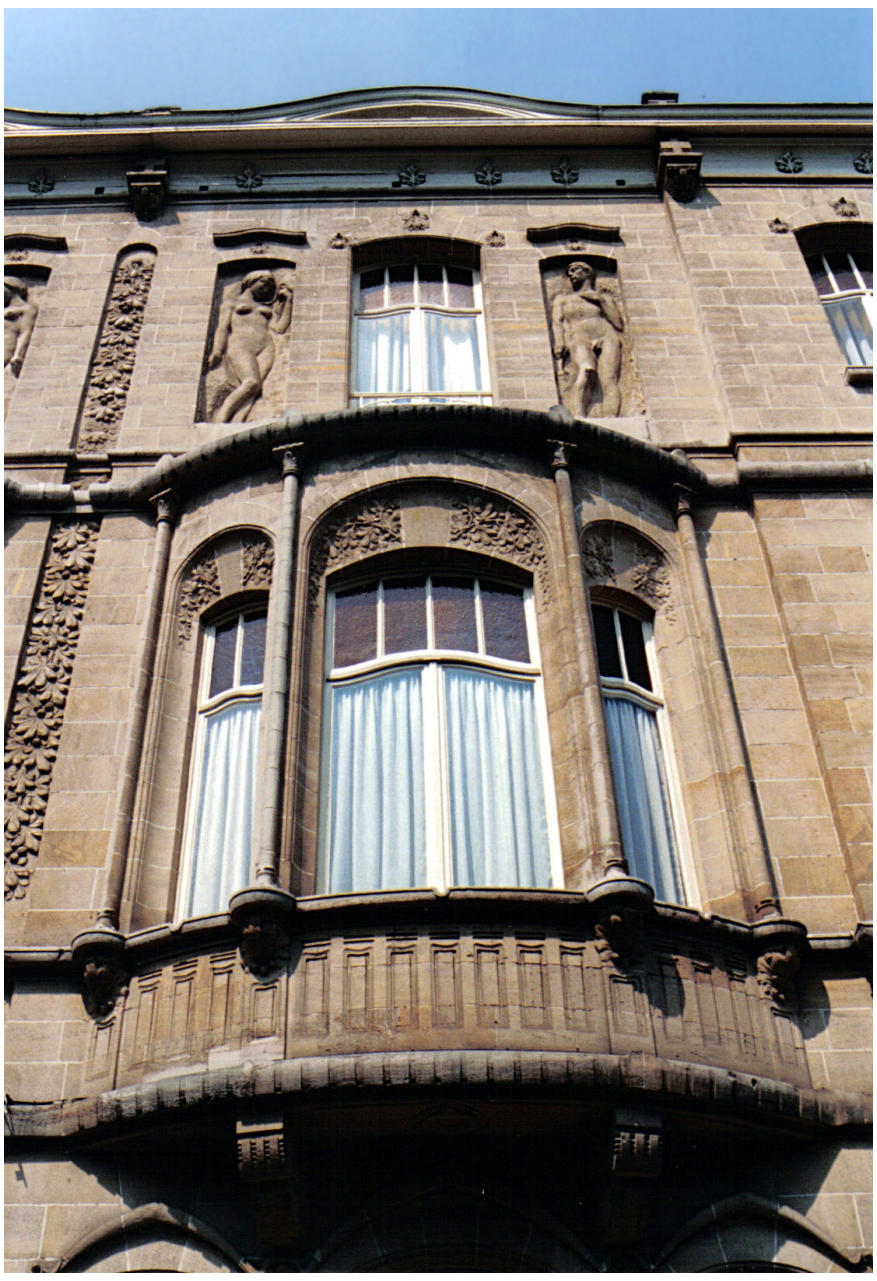
Parti da queste caratteristiche e costruisci intorno l’annuncio immobiliare.

Per fare questo devi iniziare stilando una lista di caratteristiche della tua casa.

Tra questa lista **alcune caratteristiche saranno banali e comuni** a tutti gli appartamenti sul mercato (ascensore, bagno, luminoso, ecc...) **ma in mezzo a questa lista** molto dettagliata sicuramente **ci saranno delle caratteristiche che non è possibile trovare in tutti gli appartamenti.**

Per aiutarti a stilare la lista delle caratteristiche uniche potresti porti alcune domande:

- Il mio appartamento risolve un problema al cliente target che lo comprerà?
- Il quartiere o la via dove si trova sono famosi per qualcosa di unico, di bello, o particolare?
- Le persone che abitano nel quartiere sono principalmente delle famiglie con bambini, dei liberi professionisti, degli studenti?
- Il tuo appartamento ha una caratteristica veramente particolare che gli altri appartamenti presenti sul mercato non hanno?



Il posizionamento del tuo annuncio *-per essere efficace-* ***deve essere unico!***

Deve essere per quanto possibile in contrasto con quello degli appartamenti concorrenti.

Prima di scrivere anche solo una riga del tuo "Annuncio Perfetto" apri tutti gli annunci che potrebbero far concorrenza al tuo.

Studia approfonditamente gli annunci concorrenti per scoprire come poter differenziare il tuo appartamento dalla miriade di appartamenti simili in vendita nella tua zona.

FABRIZIO FAZZOLARI - AGENTE IMMOBILIARE

COME CREARE
"L'ANNUNCIO PERFETTO"

07 - SCRIVI IL TUO ANNUNCIO PERFETTO

FABRIZIO FAZZOLARI - AGENTE IMMOBILIARE

07

SCRIVI IL TUO ANNUNCIO PERFETTO

Il consiglio che ti voglio dare per iniziare a scrivere il tuo annuncio perfetto è quello di suddividere l'annuncio in più parti.

Le parti principali sono:
- **il titolo**
- **il corpo dell'annuncio**
- **la chiamata all'azione**

Ogni parte che scrivi deve essere collegata l'una con l'altra e deve rendere l'annuncio omogeneo e piacevole da leggere.

Le combinazioni che hai sono tantissime, quasi infinite.

Ci sono tanti modi per scrivere il titolo, il corpo dell'annuncio, il paragrafo iniziale ma non devi assolutamente dimenticare di chiudere il tuo annuncio con una frase finale che "costringa" il lettore a compiere un'azione.

Te ne parlerò più avanti...

TITOLO

È molto probabile che scriverai l titolo più volte... E' molto probabile che dopo aver terminato la scrittura dell'annuncio il titolo che avevi scelto prima non risulti quello giusto.

Il titolo è la cosa più importante (dopo la foto principale) e farà si che il tuo annuncio venga cliccato, aperto e letto.

Il titolo **deve far comprendere immediatamente il vantaggio principale** che l'acquirente avrà comprando la tua casa.

Il titolo, insieme alla foto iniziale sono la parte principale dell'annuncio.

Se anche nel corpo dell'annuncio tu avessi scritto le parole più belle ed emozionanti possibili, nessuno le leggerà mai se non sarai in grado di far fare un click all'acquirente.

Il titolo lo devi immaginare come il titolo di un articolo su un giornale.
Le persone leggeranno l'articolo del giornale solo se il titolo avrà attirato la loro attenzione.

FABRIZIO FAZZOLARI - AGENTE IMMOBILIARE

CORPO DELL'ANNUNCIO

Il corpo dell'annuncio deve essere mediamente lungo. Non è sufficiente scrivere un elenco di stanze o un paio di righe. La lunghezza varia sicuramente in base alle caratteristiche dell'alloggio.

Se però hai fatto una buona analisi delle caratteristiche non ti verrà complicato **creare una "storiella" che emozioni il tuo lettore.**

Ricorda a chi legge quali sono i vantaggi che avrà acquistando la tua casa ma non dimenticare di far notare anche cosa si perderà se deciderà di non acquistare la tua casa.

Quando scrivi **evita i "muri di testo".**

Dividi in paragrafi lasciando uno spazio vuoto ogni tanto in modo da facilitare la lettura del testo.

Attenzione a non esagerare troppo però con gli spazi.

Rischi di creare un effetto di illeggibilità.

FABRIZIO FAZZOLARI - AGENTE IMMOBILIARE

CHIAMATA ALL'AZIONE

Questa parte normalmente non la trovi quasi in nessun annuncio immobiliare.

Se però deciderai di inserirla all’interno dell’annuncio è come se virtualmente accompagnassi il lettore a compiere un'azione finale.

Le persone hanno bisogno di qualcuno che gli indichi qual’è la cosa giusta da fare.

Banalmente la chiamata all'azione non è nient'altro che l’invito che tu fai alla persone che hanno letto tutto l’annuncio a chiamarti o mandarti una mail per dimostrare un interesse e fissare un appuntamento per iniziare una trattativa.

"... per informazioni CHIAMAMI al numero 349***** oppure SCRIVIMI una mail all'indirizzo **********@gmail.com"**

FABRIZIO FAZZOLARI - AGENTE IMMOBILIARE

COME CREARE
"L'ANNUNCIO PERFETTO"

08 - LE FOTOGRAFIE

FABRIZIO FAZZOLARI - AGENTE IMMOBILIARE

08

LE FOTOGRAFIE

Ho deciso di dedicare l'ultimo step alle fotografie anche se penso che sia una delle cose più importanti quando si compone un annuncio immobiliare.

La nostra mente lavora per immagini.

Il nostro cervello è abituato a scegliere in base a quello che vede.

Le foto sono la parte più importante di un annuncio immobiliare.

In questa guida non ti parlerò di come fare per scattare delle foto fantastiche.

In questa guida voglio soltanto farti ragionare e porre la tua attenzione sull'importanza di saper scegliere e selezionare la foto di anteprima.

La foto di anteprima -*insieme al titolo perfetto*- sono la combo ideale per far si che il tuo annuncio attiri l'attenzione di più persone possibili.

Quadrilocale Strada Pianezza 181, Lucento, Torino

€ 179.000 | 4 locali | 100 m² superficie | 2 bagni | 2 piano | immobile **garantito**

[QUADRILOCALE CON TERRAZZINO E DOPPI SERVIZI]

Sei alla ricerca della tua nuova casa? Cerchi un appartamento con cucina separata dalla sala? Per completare il tuo sogno dovrebbe avere anche un terrazzino o dei balconi molto grandi? Se la rispost...

CONTATTA

Ti consiglio di utilizzare una foto dell'interno dell'appartamento se è ristrutturato o in ottime condizioni.

Se invece dovessi vendere un appartamento brutto (ne è pieno il mondo) ti consiglio di **utilizzare la foto dello stabile, la foto del vano scala o la foto di una vista** che sia dal balcone per promuovere la tua casa.

Bilocale via Giuseppe Barbaroux 8, Quadrilatero Romano, Torino

€ 195.000 | 2 locali | 67 m² superficie | 1 bagni | 2 piano | immobile **garantito**

[IL TUO BELLISSIMO APPARTAMENTO NEL CENTRO DI TORINO]

Esattamente a due passi da Piazza Castello Se il tuo sogno è quello di abitare in una casa nel pieno centro storico in uno stabile progettato da un famoso artista è proprio questa la giusta occasione....

CONTATTA

Se utilizzerai la foto del palazzo o la foto della vista mi raccomando di scattare queste foto in una bella giornata di sole.

Trilocale via Val della Torre 41-7, Lucento, Torino

€ 143.000 | 3 locali | 71 m² superficie | 1 bagni | 8 piano | immobile **garantito**

[RECENTE TRILOCALE PANORAMICO CON BOX AUTO]

Con bellissimo parco pubblico sotto casa. L'appartamento di Via Val della Torre è un trilocale in uno stabile del 2006 che a differenza di quelli presenti in zona, in palazzi vecchiotti e con tanti lavori da...

CONTATTA

FABRIZIO FAZZOLARI - AGENTE IMMOBILIARE

CONCLUSIONE

Come hai letto, scrivere un annuncio immobiliare efficace, che emerga tra la miriade di appartamenti in vendita non è così semplice come sembra.

SENZA UNA BUONA PUBBLICITÀ I TUOI FUTURI ACQUIRENTI NON SAPRANNO NEACHE CHE LA TUA CASA È IN VENDITA

FABRIZIO FAZZOLARI - AGENTE IMMOBILIARE

Se sei ancora dell'idea di vendere la tua casa privatamente spero che tu abbia voglia di mettere in pratica i consigli trovati su questa guida.

Un annuncio ben fatto ti permetterà di vendere velocemente e bene la tua casa.

Ricorda, dovrai trovare il modo di **far spiccare il tuo annuncio in modo che non sia uguale a tutti gli altri.**

Se invece ti sei demoralizzato e vuoi farti aiutare da un un vero professionista, scrivi una mail a

info@fabriziofazzolari-agenteimmobiliare.it
oppure clicca qui per visitare la pagina dove ti spiego come posso fare ad aiutarti a vendere casa al massimo prezzo, in breve tempo.

Ti ringrazio per aver letto questa guida, mi auguro ti possa essere d'aiuto per vendere la tua casa.

SE VUOI SAPERE COSA POSSO FARE OLTRE A QUESTO PER AIUTARTI A VENDERE CASA,

CHIAMAMI O VISITA LA PAGINA

www.fabriziofazzolari-agenteimmobiliare.it/vendi-casa-con-fabrizio

Numero Verde
800 688 722

FABRIZIO FAZZOLARI - AGENTE IMMOBILIARE