

GUIDA PRATICA

# come non farti fregare quando vendi casa

7 errori che ti costano  
tempo, soldi e sonno  
(e come evitarli con un metodo  
serio, testato e ripetibile).



Elia

Mauro

# Introduzione

di Elia & Mauro - **Professionisti sul campo, non motivatori da salotto**

Ogni settimana incontriamo venditori che hanno perso tempo, pazienza e soldi per un motivo semplice:

**pensavano che vendere casa fosse una passeggiata. O peggio, pensavano di “potercela fare da soli”.**

## Il risultato?

Dopo 6 mesi, la casa è ancora lì. Il prezzo è stato tagliato 2 o 3 volte. Gli acquirenti non si fidano più. E il valore percepito è crollato.

## Chi siamo



*Elia Bogoni*

Da anni lavora sul campo a contatto diretto con venditori e acquirenti, portando metodo e chiarezza in ogni trattativa.

Elia è un professionista pragmatico, energico e orientato ai risultati: organizza vendite con strategia, allena altri agenti a crescere e ama parlare in pubblico per condividere esperienza e motivazione.



*Mauro Pasetto*

Con un passato in ambito commerciale ed edile, ha trasformato la sua carriera grazie alla formazione continua che porta oggi a vantare oltre 30 anni di esperienza nel settore immobiliare.

Mauro è un professionista metodico, strategico e appassionato, capace di portare risultati concreti sia ai clienti che agli agenti che segue come formatore.

**Questa guida nasce per evitare proprio questo.**

Non troverai tecnicismi inutili né frasi da bacheca motivazionale. Troverai gli errori reali che ogni giorno vediamo commettere.

E soprattutto, ti mostreremo **come evitarli**, grazie a un metodo testato con decine e decine di venditori reali.

# A chi è rivolto questo ebook



Mauro

*Se stai pensando di vendere casa e:*

- **Non vuoi svenderla dopo mesi di tentativi falliti**
- **Non vuoi perdere tempo tra visite inconcludenti e telefonate inutili**
- **Non vuoi farti mettere sotto da acquirenti “professionisti del ribasso”**
- **Non vuoi affidarti al cugino, al vicino o al passaparola**
- **Non vuoi solo “provare” ... ma vendere con un piano chiaro**

*Allora questa guida fa per te.*

Che tu sia uno che decide di pancia o uno che vuole numeri, spiegazioni e garanzie, qui trovi entrambi.  
Parole dirette e logica concreta.

*Come usare questa guida:*

**Hai due strade:**

- 1. Continuare come hai fatto finora**, affidandoti a Google, agli amici, a qualche annuncio messo “giusto per provare” e incrociare le dita.
- 2. Capire come funziona davvero il mercato**, imparare dagli errori degli altri, ed evitare di diventare l’ennesimo caso di “casa invenduta da mesi”.

Ogni errore che leggerai è costato **tempo, soldi e credibilità** a chi l’ha commesso.

Ogni soluzione è parte del nostro metodo **AverDay**: un sistema strutturato, chiaro, replicabile.

# Partire con il prezzo sbagliato (e sperare nel miracolo)

*"Parto un po' alto, così poi ho margine per trattare."*

Frase sentita un milione di volte. Peccato che non funziona. Mai.

## Perché?

Perché il **70% degli acquirenti seri guarda solo nei primi 30 giorni di pubblicazione**. Se il prezzo è fuori mercato, **non guardano nemmeno l'annuncio**. E dopo un mese, sei già "quello che nessuno vuole". A quel punto non sei tu a trattare. **Sei tu a subire trattative al ribasso**.

E se abbassi il prezzo dopo 3 mesi? Non recuperi nulla. Hai solo perso il treno buono.



Elia

GIORNO 1



GIORNO +30



## Soluzione concreta

Devi partire con un **prezzo basato sui dati reali di vendita**, non sulle "aspettative".

E non basta guardare gli annunci online: quelli sono i **prezzi richiesti**, non quelli a cui si chiude.



Partiamo da un'analisi comparativa avanzata. Valutiamo solo immobili **effettivamente venduti**, nello stesso contesto e periodo.

Ti spieghiamo come **posizionarti sul mercato** per attrarre il maggior numero di richieste reali nei primi 10 giorni.

# Presentare casa senza cura (foto, ordine, dettagli)

*"Tanto si sistema quando arrivano le visite..."*

No. Perché oggi la **prima visita avviene online.**

**+118% VISUALIZZAZIONI**  
**+7% VENDITE**

E se la casa non conquista subito... l'utente scrolla e passa oltre. Fine del gioco.

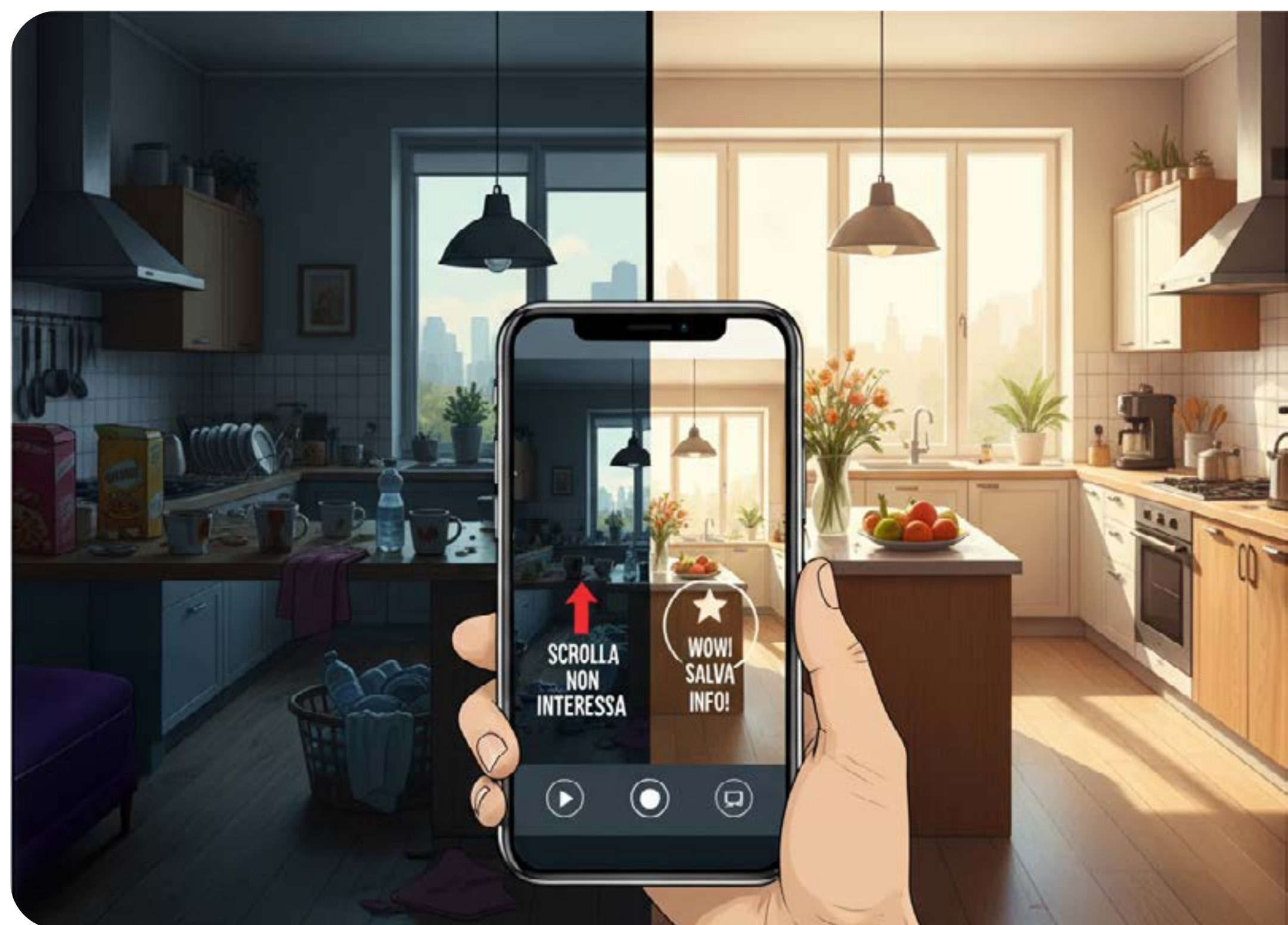
Una foto scura, una cucina disordinata, un bagno senza finestre, una camera con la luce spenta: **basta un click per distruggere il valore percepito della casa.**

## Vuoi qualche dato?

- Gli annunci con foto professionali ricevono in media **+118% di visualizzazioni.**
- Le case ordinate e ben illuminate vendono in media **fino al 7% in più.**



Mauro



SENZA CURA

CON CURA

## Soluzione concreta

Serve una preparazione attenta: **decluttering, luce, ordine, valorizzazione degli spazi.**

E foto fatte da chi sa come vendere con le immagini, non da un amico con l'iPhone.



Ogni casa è trattata come un prodotto premium: home staging base incluso, shooting fotografico professionale, selezione delle migliori angolazioni.

Il risultato? Le case si distinguono e **attirano davvero chi può comprarle.**

# Publiccare un annuncio e aspettare

*"L'ho messa su Idealista... ora vediamo chi chiama."*

Vediamo? Questo non è un piano. **È un atto di fede.**

Il **90%** degli annunci immobiliari **non genera né visite né richieste** nei primi 14 giorni.

## Perché?

Perché sono **tutti uguali**, visibili a chiunque, senza strategia di distribuzione né targeting.



Elia



## Soluzione concreta

Vendere oggi significa **fare marketing immobiliare**, non "pubblicare".

Serve sapere **chi cerca, cosa cerca, come lo cerca, e come fargli arrivare il tuo immobile** in modo prioritario e differenziante.



Abbiamo un database interno di acquirenti già profilati. E se non ce l'abbiamo... li cerchiamo.

Facciamo campagne geolocalizzate, sequenze di remarketing e contenuti su misura per ogni categoria target.

Tu non aspetti. Tu ricevi richieste.

# Fissare visite a casaccio

*"Quando volete venire a vedere la casa? Basta che mi avvisate..."*

Questo modo di fare, oltre a creare stress, **distrugge la percezione di valore.**

Visite mal gestite, con orari sparsi, senza materiali pronti e senza prequalifica, portano solo turisti immobiliari.

Chi entra, guarda, esce...  
**e non compra nulla.**



Mauro

## Soluzione concreta

Serve un **processo di qualificazione.**

Serve concentrare le visite in giornate strategiche, con tutti gli strumenti pronti, e farle vivere come **esperienza di acquisto**, non come "giretto della domenica".



Utilizziamo il nostro formato Open House strutturato.

Un giorno preciso. Una fascia oraria. Un'esperienza coinvolgente. Questo crea urgenza, confronto e desiderio.

E spesso genera **più offerte lo stesso giorno.**

# Non avere i documenti pronti

*"Li recupero nei prossimi giorni..."*

Nel frattempo l'acquirente si raffredda.  
O peggio, trova un altro immobile con tutte le carte in regola.

## Sai qual è uno dei primi motivi per cui un'offerta salta?

### Documentazione incompleta.

- APE mancante
- Planimetria non aggiornata
- Spese condominiali non chiare
- Rogito poco trasparente



Elia

DOCUMENTI NON PRONTI

TUTTO PRONTO,  
ACCORDO RAGGIUNTO



## Soluzione concreta

Serve avere tutto pronto prima ancora di pubblicare.

**Zero intoppi.**

**Zero "ci penso dopo".**



Ogni casa viene venduta con fascicolo completo, già validato e pronto per la banca o il notaio.

Così nessuno "ci pensa su".

**Tutti sono pronti a fare sul serio.**

# Gestire le offerte senza strategia

*"Mi hanno fatto un'offerta... cosa faccio?"*

Se non hai uno **schema preciso**, rischi:

- di accettare troppo in fretta
- di ignorare offerte migliori
- di dare risposte sbagliate (che fanno saltare tutto)



Mauro

## Soluzione concreta

Le offerte vanno raccolte, **sintetizzate, comparate e analizzate.**

In base a 4 variabili: prezzo, tempistiche, garanzie, solvibilità.



Ricevi un report dettagliato con tutte le offerte arrivate. Così scegli con la testa, non con l'emotività.

E quando accetti, **sai esattamente cosa stai firmando.**

# Fare tutto da solo

*"Risparmio sulla provvigione e me la cavo da solo."*

Sul serio? Sai quanto vale 1% su una casa da 250.000 euro? 2.500 euro.

PICCOLO RISPARMIO



GRANDE PERDITA

Sai quanto rischi di perdere in una trattativa mal gestita?

**Fino al 10% del prezzo richiesto.**

Cioè **25.000** euro.

Quindi... **dove sta il vero risparmio?**



Elia

## Soluzione concreta

Se vuoi vendere al miglior prezzo, nel minor tempo, con meno stress, ti serve un professionista.

Non uno qualunque. Uno con un metodo. Con dati, esperienza, processi.



Noi non ti promettiamo miracoli.

Ti promettiamo un processo chiaro, numeri reali, e **una strategia replicabile.**

E quando ti sediamo al tavolo col compratore, ci arriviamo **preparati, forti, con le carte in mano.**

Se hai letto fin qui, ti sei già distinto dalla maggior parte dei venditori. Quelli che “ci provano”, “vedono com'è il mercato”, “si arrangiano”.

Poi si lamentano. O si rassegnano.

Noi siamo Elia e Mauro.

**Il nostro metodo si chiama AverDay.**

E se vuoi scoprire **come possiamo applicarlo alla tua casa**, oggi è il momento giusto.

Non perdi nulla.

Anzi, **potresti risparmiare decine di migliaia di euro** ed evitare mesi di stress.

**Tu invece vuoi vendere con metodo.**  
**Con lucidità. Con il massimo valore possibile.**

*"Vorrei parlare con Elia e Mauro."*

Blocca subito la tua consulenza gratuita di 30 minuti.



**Chiamaci ora**  
045 4858 045



**Scrivici su  
WhatsApp**



**Inviaci un'email**  
averday@avercasa.com



**La nostra sede**  
Via Trento 1/g  
37047 San Bonifacio (VR)



 **AVER  
DAY**  
Il giorno giusto per vendere casa

**AverCasa Srl**  
Via Trento 1/g | 37047 San Bonifacio (VR)  
Tel. 045 4858 045 | [averday@avercasa.com](mailto:averday@avercasa.com)