



OPEN HOUSE-SCELTA VINCENTE

OPEN HOUSE

Nel campo immobiliare, si stanno importando dagli USA molte tecniche efficaci per vendere bene e più facilmente un immobile, una delle più famose è l'**Home Staging** (di cui ti parlerò in un altro articolo), ma non è l'unica.

In questo articolo, voglio infatti parlarti dell'**Open House** immobiliare che ha l'obiettivo di concentrare le visite in un solo giorno, per concretizzare velocemente una proposta di acquisto.

Cos'è un Open House

Voglio spiegarti cos'è un Open House e come cambiano, con questo metodo, le relazioni con il cliente, attraverso questo approccio alla vendita totalmente nuovo.

Con l'Open House, l'immobile viene aperto in un giorno prestabilito a tutti i possibili acquirenti. Per quella occasione la casa viene preparata ad hoc e viene presentata alle persone, in visita libera o su appuntamento, durante tutta la giornata.

OPEN HOUSE

Vantaggi e svantaggi dell'Open House

Gli svantaggi nell'organizzare un Open House, te lo dico subito, non esistono!

Quando tutto viene preparato a dovere con degli appuntamenti scaglionati, la giornata diventa veramente fruttuosa. L'organizzazione delle visite tramite appuntamento è consigliabile in quanto garantisce l'opportunità a tutti gli interessati di visionare con attenzione l'immobile. È però importante che i possibili clienti vedano il continuo via vai di altri interessati. Perché? Vediamolo.

Andiamo infatti ai vantaggi dell'Open House:

- Mostrare l'immobile a più persone nello stesso momento aumenta la percezione di desiderabilità dello stesso. Chi deve acquistare vede infatti che ci sono altre persone interessate e cercherà di velocizzare la propria decisione, per non perdere l'occasione di acquistare l'immobile che gli piace;
- Per il venditore, invece, questo metodo crea meno stress perché si focalizzano tutti gli appuntamenti in un unico giorno;
- I tempi di vendita sono molto più veloci perché, in genere, nella settimana successiva all'Open House o addirittura nella stessa giornata si concretizzano le proposte di acquisto;

OPEN HOUSE

- Le proposte di acquisto, in genere, si avvicinano molto a quanto richiesto, proprio perché chi vuole l'immobile è consapevole che è stato visitato da altri clienti interessati e ci potrebbero essere altre proposte simili alla propria e, pertanto, sarà meno propenso a trattare il prezzo. Non è inconsueto inoltre, che si ricevano offerte in overprice, cioè offerte superiori al prezzo di richiesta.

Come si organizza un Open House?

Ora andiamo a vedere quali sono le fasi che compongono la preparazione dell'evento.

-In primis, è necessario determinare il **giusto prezzo** di pubblicità dell'immobile. Insieme all'agente immobiliare, il cliente, potrà esporre quali siano le motivazioni della vendita e quali siano le sue aspettative di realizzo (valutazione soggettiva). Si procederà quindi ad analizzare i pregi e i difetti della proprietà. Lo so, molti proprietari fanno fatica a trovare difetti alla loro casa ma ti garantisco che l'immobile perfetto non esiste. Possiamo però lavorare insieme per far sì che l'acquirente lo trovi perfetto per le proprie esigenze! A questo punto, partendo dalla richiesta del cliente, si procede a confrontare il prezzo richiesto con quello delle altre case in vendita in zona e, soprattutto, con quelle già vendute nell'ultimo periodo nello stesso quartiere (valutazione oggettiva). **Il corretto posizionamento di mercato è fondamentale per la buona riuscita dell'open house.**

OPEN HOUSE

Un prezzo troppo alto infatti non solo allontanerà i potenziali clienti e renderà vano l'evento, ma li spingerà anche ad acquistare gli immobili della concorrenza che, a quel punto, appariranno più convenienti.

- Il secondo punto è allestire la casa. La cosa migliore è quella di renderla più neutra possibile, così da favorire l'immaginazione dell'acquirente che potrà più facilmente identificarsi come nuovo proprietario! Nel caso in cui l'immobile sia abitato e magari ristrutturato, questo processo sarà meno invasivo. Qualora invece si tratti di un appartamento non ristrutturato e magari anche vuoto, si potrà ricorrere all'**home staging**, al fine di valorizzarlo al massimo del suo potenziale.

Ora che la casa è allestita si può procedere con lo **shooting fotografico, video e virtual tour** dell'immobile.

- Terzo punto, la **promozione dell'immobile**. In base alla stagione e alle probabili previsioni meteorologiche, si sceglierà la data migliore per organizzare l'evento. L'iniziativa verrà pubblicizzata e sponsorizzata a partire da almeno 2 settimane prima, con un attento lavoro di marketing che includerà: annunci sui maggiori portali, sponsorizzate social, la distribuzione di 5000 volantini nel quartiere e cartelli pubblicitari.

OPEN HOUSE

- Quarto punto: *inviti e profilazione.*

Sebbene si parli di Open house e quindi si possa ipotizzare una giornata in cui chiunque possa vistare l'immobile, la mia esperienza mi ha portato a scegliere di lavorare soltanto con clientela **prequalificata**.

Non è necessario che la casa venga visionata da un numero "esagerato" di persone. Preferisco valutare i possibili acquirenti in anticipo ed essere certo che siano in target con la zona, la metratura e soprattutto che abbiano la giusta capacità economica per concludere l'affare in serenità.

Meglio quindi puntare a otto/dieci persone realmente interessate che saranno disposte a sottoscrivere una concreta proposta di acquisto.

I potenziali clienti saranno pertanto, non solo prequalificati, ma riceveranno l'invito con tutte le informazioni principali dell'immobile e arriveranno all'appuntamento già pronti per l'acquisto! Questo ci permetterà di evitare noiosissime **perdite di tempo**.

Non resta che attendere il giorno dell'open house e prepararsi alla **trattativa!**

CONCLUSIONE

Siamo arrivati alla conclusione e se hai letto con attenzione fino in fondo ti sarai reso conto che vendere una casa in Open House offre innumerevoli vantaggi, tra tutti la possibilità di realizzare la vendita in tempi brevi e al massimo prezzo di realizzo. Se ancora non sei convinto voglio farti solo una domanda:

COME CAMBIEREBBE LA TUA VITA SE NEI PROSSIMI 90 GIORNI AVESSI VENDUTO CASA?

Prenditi cinque minuti per riflettere seriamente su questo quesito. Pensa a quanto sarebbe facile realizzare i tuoi sogni e i tuoi progetti. A quante energie positive ti porterebbe concretizzarli. Quanto sarebbe bello viverli. Se vuoi che tutto questo diventi realtà, ti invito a contattarmi per fissare insieme un appuntamento senza impegno nel quale sarò lieto di mostrarti il mio metodo di lavoro e i vantaggi che ne conseguono.

Sarò lieto di fare la tua conoscenza e mettere a tua disposizione le mie competenze e la mia esperienza.



Marco Melis

Agente Immobiliare
Consulente Aste e Investimenti

347 360 87 09

