

Michele Liuzzi

Fare Soldi con l'Agenzia Immobiliare



**Tecniche per Imparare ad Acquisire e
Rivendere gli Immobili**

Autostima.net

MICHELE LIUZZI

Capitolo 1 estratto da:

FARE SOLDI CON L'AGENZIA
IMMOBILIARE



**Tecniche per imparare ad acquisire e
rivendere gli immobili**

Titolo

“FARE SOLDI CON L’AGENZIA IMMOBILIARE”

Autore

Michele Liuzzi

Editore

Bruno Editore



ATTENZIONE: questo ebook contiene i dati criptati al fine di un riconoscimento in caso di pirateria. Tutti i diritti sono riservati a norma di legge. Nessuna parte di questo libro può essere riprodotta con alcun mezzo senza l’autorizzazione scritta dell’Autore e dell’Editore. **È**

espressamente vietato trasmettere ad altri il presente libro, né in formato cartaceo né elettronico, né per denaro né a titolo gratuito. Le strategie riportate in questo libro sono frutto di anni di studi e specializzazioni, quindi non è garantito il raggiungimento dei medesimi risultati di crescita personale o professionale. Il lettore si assume piena responsabilità delle proprie scelte, consapevole dei rischi connessi a qualsiasi forma di esercizio. Il libro ha esclusivamente scopo formativo e non sostituisce alcun tipo di trattamento medico o psicologico. Se sospetti o sei a conoscenza di avere dei problemi o disturbi fisici o psicologici dovrai affidarti a un appropriato trattamento medico.



ATTENZIONE: investire in immobili è rischioso

Le strategie riportate in questo libro sono frutto di anni di studi e specializzazioni, quindi non è garantito il raggiungimento dei medesimi risultati economici. I risultati passati ottenuti dall'autore non forniscono alcun tipo di garanzia per i guadagni futuri.

Il lettore si assume piena responsabilità delle proprie scelte economiche e finanziarie, consapevole dei rischi connessi a qualsiasi forma di investimento in immobili.

I casi di studio e gli esempi contenuti nel testo sono frutto di notizie e opinioni che possono essere modificate in qualsiasi momento senza preavviso e non costituiscono sollecitazione all'acquisto o alla vendita di immobili e al pubblico risparmio.

L'unico scopo è di fornire elementi di studio sull'andamento del mercato immobiliare, pertanto non possono essere considerate come previsioni certe e non mettono al riparo dal rischio insito nelle operazioni di investimento in immobili.

L'Autore e l'Editore declinano ogni responsabilità su eventuali inesattezze dei dati riportati, danni, perdite economiche, danni diretti o indiretti derivanti dall'uso o dalla divulgazione delle informazioni contenute in questo libro.

Sommario

Introduzione	pag. 6
Giorno 1: Imparare ad acquisire	pag. 9
Giorno 2: Imparare a pubblicizzare	pag. 43
Giorno 3: Appuntamenti efficaci	pag. 59
Giorno 4: Trattativa da maestro	pag. 78
Giorno 5: Scritture private	pag. 98
Giorno 6: Servizi accessori	pag. 126
Giorno 7: Consigli e norme	pag. 138
Conclusione	pag. 147

Introduzione

Complimenti, hai acquistato **l'ebook n.1 in Italia per la tua crescita finanziaria nel campo della mediazione immobiliare.** Le strategie e le tecniche che trovi in questa guida sono **le più efficaci e le più usate da tutte le agenzie di successo al mondo.**

Dall'età di diciotto anni ho passato il tempo a studiare il mio luogo di lavoro per comprendere al meglio le strategie migliori di vendita. Prima ero segretario, poi agente, poi responsabile e poi titolare.

Oggi, all'età di ventisette anni, posso tranquillamente dire che ho raggiunto una soddisfazione personale che non pensavo fosse possibile.

La mia volontà mi ha realizzato

A voi voglio evitare di spendere nove anni della vostra vita per arrivare a questi risultati, per questo se seguirete

esattamente **con coerenza e costanza** questo corso, riuscirete a guadagnare una bella cifra nel vostro primo anno.

Proprio così! Avete letto bene! È possibile guadagnare molto già dal primo anno usando le tecniche spiegate in questo libro e seguendo, lo ripeto, con costanza le regole dettate nei sette giorni che compongono i pilastri del successo di un'agenzia immobiliare.

In questo corso troverai sia esperienze personali, sia modelli da usare per il tuo business, in modo che una volta finito di leggerlo avrai tutte le conoscenze necessarie per avere successo.

L'intento di questo libro non è spiegarti qualcosa che tutti i corsi sugli agenti immobiliari ti raccontano. **Il nostro intento è proprio quello di raccontarti ciò che i corsi non ti dicono, i segreti che ogni agente di successo nasconde e che ora finalmente diventeranno pubblici.** L'obiettivo da raggiungere è fissato ed è lì che ti aspetta, tu inizia a

camminare e non smettere mai di fermarti. Inizia scegliendo questi primi passi:

- **Iscriviti all'albo dei mediatori immobiliari:** segui le istruzioni sul sito della Camera di Commercio della tua città.
- **Location agenzia:** scegli un negozio in affitto in una zona possibilmente centrale e di forte passaggio

veicolare/pedonale. Contratto 6+6 (6 anni + altri 6 anni, il rinnovo è in automatico). Ricorda che la locazione (detto comunemente affitto) non deve superare il 10-12% del fatturato annuo.

- **Nome e logo agenzia:** scegli un nome e un marchio facili da ricordare e che siano attinenti con la tua attività. I grandi marchi insegnano (Tecnocasa, Tempocasa, Professione Casa, Studio Casa, ecc....).

Bene, le basi sono gettate, ora non resta che augurarti...

Buon Lavoro.

Michele Liuzzi

GIORNO 1:

Imparare ad acquisire

Per guadagnare dobbiamo prima avere qualcosa da vendere. Cerchiamo quindi di capire come organizzare una giornata di lavoro di un agente immobiliare.

Un antico detto diceva: **«Amministra con saggezza il tuo tempo e conterai grandi ricchezze»**. Ecco una **giornata “tipo” di un agente immobiliare**:

- 9.00/9.30** – Sistemazione notizie del giorno prima e tracciato per la ricerca mattutina (preparare un piano d’azione giornaliero).
- 9.30/11.30** – Ricerca a tappeto nella zona di competenza (tecniche di acquisizione).
- 11.30/12.30** – Ricerca telefonica e sistemazione delle notizie trovate (ma non più di 15 minuti), numeri telefonici, vie ecc.

- 14.30/15.00** – Sistemazione delle notizie trovate durante la mattinata e tracciato per la ricerca pomeridiana (periodo estivo 14.30/15.45).
- 15.00/18.00** – Ricerca a tappeto nella zona di competenza (periodo estivo 15.45/18.45).
- 18.00/18.30** – Sistemazione delle notizie trovate in zona (periodo estivo 18.45/19.00).
- 18.30/19.45** – Ricerca telefonica continuata (una chiamata dietro l'altra), periodo estivo 19.00/19.45.
- 19.45/.....** – Chiamate ai clienti per fissare valutazioni e per incarichi.

SEGRETO n. 1: il tempo. È il bene più prezioso che abbiamo o che non abbiamo, di conseguenza riuscire ad amministrarlo e sfruttarlo nel migliore dei modi ci permette di aumentare notevolmente i risultati sul campo.

Questa è la giornata “tipo” di un agente immobiliare. Ora che abbiamo capito come disporre del nostro tempo, dobbiamo capire in che modo acquisire, durante la nostra giornata, gli

appartamenti da mettere poi in vendita.

10

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Avere qualcosa da proporre ai nostri clienti è di fondamentale importanza per questo tipo di attività. Ci troviamo in un mercato in continua mutazione (leggi, tasse, costi), ma sempre con una forte costanza: **l'80% degli italiani è proprietario di casa!** Ciò significa che la domanda è molto, ma molto alta e l'offerta è molto, ma molto bassa.

Questa è la verità! Avere immobili da vendere vuol dire essere già a circa il 65% del successo di un'agenzia immobiliare. Cerchiamo ora insieme di capire come acquisire un immobile.

Che tipo d'immobile devo acquisire?

Qualunque. Ogni immobile ha il suo cliente! Non dimenticarlo mai! Non esiste un immobile invendibile come non esiste un cliente che non si può soddisfare.

Noi facciamo la differenza. Noi siamo l'ago della bilancia. Impariamo quindi a raggiungere i nostri obiettivi come ci spiega Romolo Tansini nell'ebook "Coach di te stesso". Se ti affidi alle statistiche nazionali, ti accorgi subito che

l'immobile più venduto è sicuramente il bilocale, questo perché il costo della vita e il rendimento delle famiglie italiane si traducono in una capacità d'investimento abitativo nell'ordine di un minimo di 50 mq fino ad un massimo di 70 mq.

Ciò non vuol dire, come ti dicevo prima, che se un cliente vuole vendere con te la sua villa sulla Costa Azzurra, tu gli dica di no!

Primo perché in Costa Azzurra è facile vendere. Secondo perché avere immobili di questo tipo, aumenta il tuo prestigio e la tua immagine agli occhi dei potenziali clienti che saranno così più propensi a fidarsi di te.

Ricordati che per avere il massimo da queste tecniche dovrai studiare bene la “PNL Segreta” di Giacomo Bruno. Le tecniche di acquisizione di un immobile da vendere sono di diverse tipologie:

- porta a porta;

- telemarketing;
- sito;
- passaparola;
- vetrina;
- giornali;
- scavallo;
- appuntamenti pacco;
- biglietti d'aiuto.

Cerchiamo di capirle insieme nello specifico una ad una.

Porta a porta

Una delle tecniche più redditizie in assoluto rimane sempre il famoso “porta a porta”. In cosa consiste?

Consiste in pratica nel vivere tutto il giorno per strada.

Guardare ogni palazzo, immobile, villa, appartamento che troviamo nella nostra zona.

Vuol dire studiare le strade, ascoltare gli umori della gente, parlare proprio con tutti! Alle 9.30 di mattina, dopo aver fatto colazione, s'inizia a perlustrare la zona.

Procurati un block notes e inizia a segnarti il nome delle vie che percorri. In ogni via segnati i numeri civici e ad ogni civico segnati i cognomi delle persone che trovi sul campanello. Inizia a suonare il campanello ricordando che per te, in questo momento, di fondamentale importanza è **trovare informazioni** su appartamenti in vendita.

Una persona ti chiederà chi tu sia e tu risponderai frasi che permettono al tuo interlocutore di pensare al palazzo dove vive.

Puoi usare frasi del tipo: «Buongiorno signora, solo un minuto, ho sentito che qui in questo palazzo c'è un signore che vende, mi sembra al secondo piano. Potrebbe dirmi gentilmente chi è, perché sarei interessato all'acquisto?»

Il modo e la convinzione con cui esporrai la tua domanda sarà il tuo risultato. Molte volte ovviamente diranno che non sanno niente, ma molte altre risponderanno frasi del tipo: «Ah sì, ma non mi ricordo chi è... forse è quello del quarto piano, non del secondo. Mi sembra che sia il sig. Rossi. Provi a suonare a lui». Ecco questo significa avere una **NOTIZIA**. Significa sapere che in quello stabile qualcuno sicuramente vende.

Ora si aprono due strade:

- Tentare il contatto sul posto.** Suonare al campanello del sig. Rossi, smascherarsi e dire di essere di un'agenzia immobiliare. Dire di aver avuto informazioni da un suo cliente della sua vendita e dire che proprio questo cliente è interessato ad acquistare il suo immobile. Questo tipo di approccio ci permetterà di entrare a casa sua e/o di fissare un appuntamento.
- Segnare sul nostro block notes** il nominativo della persona che vende. Tornare in agenzia, (solo alla fine della ricerca, non nel momento in cui si trova la notizia) preparare una lettera da mettere nella casella del nostro potenziale cliente dicendo di essere a conoscenza della vendita del suo

immobile e di avere un cliente giusto, che non aspetta altro di fare una proposta per quell'immobile.

Dopo aver portato la lettera aspettare 24 ore e contattare il cliente telefonicamente (il telefono lo troviamo su www.paginebianche.it, in mancanza citofonare) chiedendo al proprietario di casa se la lettera sia arrivata e di verificare la disponibilità per fissare un appuntamento. Non c'è una casistica al riguardo. A te la scelta, in base al contesto in cui ti trovi.

Se in alcune palazzine troverai il portinaio non ti scoraggiare, anzi, il portinaio è una figura importante e quindi è bene prestargli il dovuto riguardo; come responsabile dello stabile sarà lui ad agevolare oppure ostacolare il lavoro.

Telemarketing

Una volta tornati in ufficio, dopo aver sistemato le notizie trovate, si procede con il “telemarketing” dalle ore 11.30 e dalle ore 18.30. Di cosa si tratta?

Stai tranquillo non è uno strano quiz televisivo ma è una tecnica per acquisire immobili da mettere in vendita. Prendi il block notes che hai usato per il “porta a porta” e tramite il sito www.paginebianche.it **inserisci tutti i numeri di telefono** delle persone sui campanelli che hai segnato in precedenza.

Ricordati che tu devi sapere per ogni via quanti civici ci sono, per ogni civico quante famiglie ci sono, per ogni famiglia il numero di telefono. **Questo è tutto da sapere se vuoi trovare notizie.** Devi conoscere la tua zona meglio dell’Ufficio Anagrafe del tuo comune.

Una volta completata l’opera di raccolta, inizia a telefonare ricordando che **lo scopo della telefonata è sempre quello di cercare notizie da sviluppare.** Chiama, non dicendo mai di essere un agente immobiliare. Potrebbe irrigidirli troppo. Telefona usando scuse del tipo: «Buongiorno signora, ho saputo che nel vostro stabile c’è un signore che vende. Io sarei interessato all’acquisto. Sa per caso dirmi chi è?»

Anche qui come nel “porta a porta” sei libero di inventare ogni frase che ti permette di avere un’informazione, ma ricordati di non prendere mai in giro i tuoi interlocutori.

Anche in questo caso le risposte saranno differenti, ma stai certo che il “telemarketing”, come il “porta a porta”, è una strategia vincente.

Ricordati che contattare i clienti in serata è un’ottima tecnica per acquisire importanti informazioni. Dopo una giornata di lavoro, le persone che rispondono al telefono sono stanche e di conseguenza sono molto meno disposte a controbatterti.

Sicuramente riuscire a trarre vitali informazioni sarà più facile del previsto.

Aprire un sito internet

Per un’agenzia immobiliare un sito internet è di vitale importanza. Affidati a un esperto del campo che ti consiglierà come crearlo al meglio. Inserisci un menù con le seguenti scelte:

- chi siamo;

- i nostri servizi;
- i nostri immobili;
- dove siamo.

Usa il manuale “Fare soldi online in 7 giorni” per comprendere in che modo usare le diverse forme di pubblicità, come per esempio Google AdWords o Freeperclick, in modo da far aumentare le visite del tuo sito. Non dimenticare di inserire all’interno del tuo sito internet una lista di immobili che hai in vendita, il tuo indirizzo, il modo per contattarti (se sei bravo ma nessuno sa dove trovarti come fai a guadagnare?) ma soprattutto una lista di foto di immobili che hai in vendita corredata dalle specifiche tecniche di ognuno.

Le persone vedranno che tu vali perché fornisci servizi completi, perché sei perfetto e di conseguenza si fideranno di te e ti contatteranno per mettere in vendita il loro immobile.

Passaparola

Non è il programma di Gerry Scotti, ma è il modo più forte con cui farsi pubblicità. Ricordati sempre che un cliente

soddisfatto moltiplica il giudizio positivo con ogni persona con cui entra in contatto e parla bene di te. Allo stesso tempo un cliente insoddisfatto moltiplica il giudizio negativo con ogni persona con cui entra in contatto e parla male di te.

Anche in questo caso **il cliente ha sempre ragione**. Chi è soddisfatto di te lo dirà in giro ad altre persone e saranno proprio queste ultime che verranno da te per vendere il loro immobile, perché qualcuno ha detto loro che di te ci si può fidare.

Vetrina

Uno dei modi per acquisire immobili è il tuo negozio stesso. Ciò che attira un cliente a entrare in un'agenzia piuttosto che in un'altra è la vetrina. Se è grigia, spenta, con sempre gli stessi annunci nessuno si fiderà di te. Ricordati di **cambiare gli annunci** che hai in vetrina almeno una volta alla settimana.

L'**illuminazione** della vetrina deve sempre essere **al massimo**, anche e soprattutto di notte.

Fai in modo che davanti all'ingresso della tua agenzia il marciapiede sia **pulito**. Metti un **espositore sul marciapiede** con i tuoi biglietti da visita, alcune pubblicità e qualche caramella (anche se non la prenderà mai nessuno sarà tutta immagine per te). Il tuo negozio è lo specchio di te. Se il negozio è poco pulito, allora potrebbero ritenerti poco pulito.

Se il negozio è disordinato, allora tu sei disordinato e quindi io non mi fiderò mai a vendere il mio immobile con te. Mostra il tuo posto di lavoro come un gioiello (senza ostentare ricchezza) e la gente si fiderà di te.

Giornali e riviste

Inserisci pubblicità della tua agenzia su riviste di settore come per esempio Secondamano oppure Più Case. Scrivi a caratteri cubitali **“PERIZIE GRATUITE”**, è il miglior modo per essere contattati da possibili venditori tramite riviste.

Studia il tuo territorio e cerca di capire cosa leggono le persone della tua città. Quando lo scopri, inserisci la pubblicità e aspetta. I risultati non tarderanno ad arrivare.

Scavallo

Tecnica molto efficace, ma leggermente difficile da attuare. Quando effettuerai i tuoi giri nella zona di competenza per cercare notizie, ti capiterà di trovare **cartelli pubblicitari di altre agenzie** attaccati a pali della luce, semafori, cancelli, portoni ecc.

Quelli sono un ottimo spunto per trovare un potenziale venditore. Su un cartello di un'altra agenzia troverai spesso scritto frasi come: «3 LOCALI VENDESI IN ZONA, PIANO ALTO IN STABILE D'EPOCA, AMPIO TERRAZZO ecc.». Ora inizia la caccia al tesoro.

Le informazioni che trovi sui cartelli delle altre agenzie sono oro per te. Questo cartello ci dimostra che in questa zona c'è un immobile in vendita e questo significa che io devo venderlo!!! Come agire?

Segna le caratteristiche principali di ciò che c'è scritto sul cartello. In questo caso: «PIANO ALTO, STABILE D'EPOCA, TERRAZZO».

Ora inizia a guardarti intorno e cerca uno stabile d'epoca, signorile, elegante ecc. Sicuramente ne troverai diversi che rispecchiano quelle caratteristiche.

Ora puoi centrare il tiro, osservando quegli stabili dove nei piani alti noti un terrazzo molto grande che probabilmente sarà un attico. Le possibilità di errore diminuiscono... Continua così sfruttando **ogni caratteristica del cartello**, per riuscire a individuare l'appartamento in vendita.

Una volta trovato, prepara una lettera come spiegato nella sezione "porta a porta", poi mettila nella cassetta della posta. Aspetta 24 ore e chiama dicendo che hai un cliente che vuole acquistare il suo appartamento.

Sicuramente ti dirà al 99% che è già d'accordo con un'altra agenzia e tu gli risponderai esattamente questa frase: «Non c'è problema se ha un accordo con un'altra agenzia perché **io non prendo provvigioni da chi vende**, ma solo da chi compra, quindi se il mio cliente vorrà comprare il suo immobile, lei non mi dovrà dare nulla». Dopo questa frase, una percentuale

di persone che si attesta intorno all'80% accetta di vendere anche con te.

Da qui organizza un **appuntamento** e vedrai che se ti ha dato il permesso di provare a vendere una volta, allora te lo darà ancora. Una volta venduto l'immobile tu prenderai la provvigione solo dall'acquirente, ma da prenderne zero a prenderne metà c'è una bella differenza. Ora riesci a capire che ogni cartello che trovi per strada non è un problema ma **un'opportunità in più per te.**

La tecnica dello "scavallo" è consigliabile anche per inserzioni pubblicitarie delle altre agenzie su giornali e riviste o addirittura anche per la lista degli immobili che le altre agenzie hanno sul loro sito internet.

Appuntamento "pacco"

Alcuni agenti immobiliari usano questa tecnica.

Personalmente non la ritengo del tutto lecita, ma sono in tanti a utilizzarla. Un "pacco", in termini popolari, è assimilabile a una fregatura, a qualcosa di negativo che reca danno a chi lo

riceve. È ben inteso, quindi, che nulla ha a che vedere con ciò che ti spiegherò ora, perché un appuntamento “pacco” non reca danno a un venditore, ma può aumentare notevolmente le possibilità che lui ha di raggiungere il suo fine e cioè la vendita!

I metodi per arrivare a fissare un appuntamento li abbiamo visti in precedenza, cerchiamo di capire bene di cosa si tratta. Un appuntamento “pacco” è un modo per creare nella mente del cliente uno stato di soddisfazione dato dal fatto di aver fatto la scelta giusta. Come funziona? Un appuntamento “pacco” è un appuntamento a casa del venditore, dove ci si presenta in compagnia di un potenziale acquirente. Questo acquirente non è un cliente vero, ma una **persona di fiducia** (collega, mamma, papà, sorella, amico ecc.) che fingerà di essere interessato ad acquistare l’immobile.

L’acquirente non parlerà praticamente quasi mai (dirà buongiorno e buonasera), quindi non necessita di grandi doti interpretative come un attore da Oscar. Si mostra l’appartamento, raccontandolo come meglio si sa e nulla di

più. Si conclude l'appuntamento salutando il venditore e dicendo che lo si richiamerà in serata.

Una volta tornati in ufficio, si offre un caffè al finto acquirente e si aspetta fino a sera (ovviamente facendo altro, senza stare fermi).

Giunta la sera, si contatta il venditore e si dice che l'acquirente è rimasto soddisfatto e che ora ci sta pensando. Risultato? Il venditore trovato tramite "porta a porta", "telemarketing" o "scavallo" ora **si fida**, perché ha visto che l'agente che lo ha contattato è una persona che lavora bene. Il 90% dei venditori dopo un appuntamento "pacco" darà da vendere l'immobile!

Biglietti d'aiuto

Ci troviamo di fronte a una tecnica che se fatta bene produce ottimi risultati. In cosa consiste? Consiste nello scrivere un determinato testo su biglietti, a sfondo bianco, di piccole dimensioni (massimo 12 x 10 cm) e fotocopiarne una marea. Questo il testo da scrivere:

«DOTT. ROSSI CHRISTIAN
CERCA CON URGENZA UN APPARTAMENTO IN
VENDITA PER IL SUO NUOVO STUDIO MEDICO
CEL 333.3333333»

Oppure:

«PREGASI GENTILMENTE DI CONTATTARCI
HO DELLE NOTIZIE CHE LA RIGUARDANO
CEL 333.3333333»

Il dottore può diventare, studente, lo studente, ingegnere e così via. Sei libero di cambiare anche il cognome, l'importante è mantenere un tono di richiesta, di aiuto, per trovare un immobile. Questi bigliettini andranno messi dentro le caselle della posta della tua zona e stai tranquillo che qualcosa si muoverà... Cosa succederà?

Il tuo cellulare inizierà a squillare. Ti chiameranno persone, per esempio, che diranno così: «Buongiorno è il Dott. Rossi? La chiamavo perché ho letto il suo bigliettino e volevo dirle

che una signora qui nel mio stabile vende». Perfetto! Fatti dire il nome e prepara un appuntamento, ricordando due cose:

- Primo, che tu, solo al telefono, non sei tu ma la persona che hai scritto il biglietto! Procurati magari una seconda SIM telefonica.

- Secondo, avvisa il venditore che andrai lì con un tuo carissimo amico che fa l'agente immobiliare, perché in passato hai avuto brutte esperienze e ora non vuoi sbagliare ancora.

Una volta che andrete all'appuntamento prestabilito, tu diventerai l'agente immobiliare e la persona che porterai con te sarà il fantomatico dottore, o ingegnere, o studente, che cerca casa proprio come un appuntamento "pacco".

Personalmente non ritengo questa tecnica del tutto lecita, ma sono in tanti a utilizzarla. Produce risultati nel breve periodo.

SEGRETO n. 2: tecniche di acquisizione. Impara con attenzione tutte le tecniche, dal "porta a porta" al

“biglietto di aiuto”, perché più dimestichezza avrai con loro e maggiore diventerà il tuo guadagno.

Bene! Abbiamo acquisito il nostro primo immobile da mettere in vendita. Per raggiungere questo risultato ti troverai spesso a confrontarti con la diffidenza delle persone. Purtroppo il pensiero comune porta la mente di ognuno di noi a creare dei **preconcetti** che disturbano il sereno e obiettivo giudizio su qualunque avvenimento della nostra vita.

Di conseguenza, capisci anche tu che se una persona ti risponde al telefono: «No, grazie non mi interessa niente», per il 70 % delle volte è perché non ha neanche ascoltato ciò che gli hai detto. È perché ha preconcetti. È perché sa che a casa nove volte su dieci chiamano sempre persone che vogliono vendere prodotti, enciclopedie ecc.

Quando una persona ti risponde così, oppure ti dice che non le interessa, non lo dice per offenderti o per denigrarti, ma solo perché è una **risposta automatica** che il suo cervello dà a questo determinato stimolo esterno. Tu non ti arrendere,

perché ora hai capito che un “no” non è detto con sincerità. Un “no” è un ostacolo che **puoi facilmente aggirare**, per esempio in questo modo:

Frase: «No. Non sono io che vendo».

Risposta: «Peccato perché ho proprio un cliente che vuole acquistare questo immobile. Si devono trasferire immediatamente e cercano con urgenza».

Oppure:

Frase: «Non mi interessa. Sono già con un'altra agenzia».

Risposta: «Peccato perché ho un cliente che vuole proprio questo immobile. Comunque non c'è problema signora, perché io non le chiedo la provvigione. Non le chiedo niente. Facciamo così, io le porto il cliente e se non compra, allora niente, altrimenti se invece acquista, lei non paga nulla. È un'opportunità di vendita in più per lei, giusto?»

Cerca di essere creativo! La tua fantasia è il tuo limite.

Immagina che nulla ti può fermare e agisci di conseguenza; stai certo che i risultati pagheranno... sempre.

SEGRETO n. 3: pregiudizi. Sono risposte che la mente delle persone emette come automatismo naturale, senza pensare. Aggira l'ostacolo con la tua fantasia.

Porta a casa più **NOTIZIE** che puoi, perché sono la base del tuo successo. Questo corso è basato su statistiche reali, quindi più notizie trovi, più acquisirai informazioni, più avrai immobili da vendere e più concluderai le trattative.

Tutto parte dalle notizie! Dovrai vivere di notizie! Tutto è in proporzione. **Più notizie** avrai e in conclusione **più trattative** avrai.

0 notizie = 0 acquisizioni = 0 proposte d'acquisto = 0 vendite.

10 notizie = 3 acquisizioni = 1 proposta d'acquisto = 0 vendite.

30 notizie = 15 acquisizioni = 5 proposte d'acquisto = 2 vendite.

50 notizie = 30 acquisizioni = 18 proposte d'acquisto = 9 vendite.

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

SEGRETO n. 4: notizie. Le notizie sono la base del tuo successo. Più notizie porti a casa e più operazioni concluderai. È una statistica di successo provata sul campo.

Ora che abbiamo capito come acquisire un immobile, cerchiamo di capire come trasformare l'acquisizione in un contratto tra noi e il venditore. Effettuare questa operazione ha importanza per diversi fattori:

- serve per ufficializzare l'acquisizione;
- serve per dare serietà al tutto;
- serve per legare il venditore a noi;
- serve per creare un cliente soddisfatto;
- serve per avere maggior possibilità di vendita;
- serve per evitare che altre agenzie ti possano rubare il cliente;
- serve per capire esattamente la possibilità di trattare il prezzo.

Come si stipula un contratto del genere? Questi tipi di contratto sono detti popolarmente “incarichi”, o per meglio dire “**Conferimento di incarico**”. Diverse sono le voci che dovrai inserire nel compilarlo, ecco quindi di seguito un esempio di come dovrai costruirlo.

OGGETTO: INCARICO DI MEDIAZIONE PER VENDITA
IMMOBILIARE

1) Con la presente i... sottoscritt.....
nat.....a.....il..... residente in
..... Via tel
codice fiscale

dichiarando di avere e/o rappresentare la piena proprietà
conferisce all’agente immobiliare

N° Iscr. a ruolo..... C.C.I.A.A.....

incarico di mediazione per la vendita dell’immobile
sottodescritto alle condizioni di seguito indicate:

Città.....

Via/Piazza..... n°..... int.....

Composizione(descrizione oggettiva)

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Proprietà del signor con Atto di provenienza

.....

Stato dell'immobileIscrizioni/

trascrizioni pregiudizievoli.....

Conformità norme urbanistiche SI NO

.....

CONDIZIONI DELL' INCARICO DI MEDIAZIONE

2) Il presente incarico ha durata
dal..... al

.....è irrevocabile, viene anche da

Voi accettato per la stessa durata con sottoscrizione in calce,
nessuna delle parti potrà recedere durante il periodo della sua
validità. Esso si intenderà tacitamente rinnovato per un pari
periodo di tempo, salvo disdetta da darsi con raccomandata
A.R. che dovrà pervenire almeno prima della
scadenza.

RESTA COMUNQUE INTESO CHE NULLA VI SARÀ
DOVUTO IN CASO DI MANCATA CONCLUSIONE

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

DELL'AFFARE. ANCHE A TITOLO DI RIMBORSO
SPESE.

3) Il prezzo di vendita richiesto é di
Euro.....

(.....scritto in parola) compreso
eventuale residuo capitale mutuo.
Condizioni di

pagamento.....

L'acquirente potrà avvalersi, a propria cura e spese, di mutui e
finanziamenti, il cui importo verrà messo a disposizione del
venditore dal notaio rogante, assolate le formalità necessarie.

4) ~~Vi autorizzo a far sottoscrivere~~ dagli eventuali acquirenti
una proposta d'acquisto, per la quale mi obbligo a versare al
momento dell'avvenuta notifica dell'accettazione e comunque
entro la data di sottoscrizione della Scrittura Privata fra le
parti, ove prevista, un compenso provvigionale pari al.....
% (.....per cento) più IVA sul prezzo accettato
di vendita.

5) Garantisco sin d'ora che l'immobile oggetto del presente

incarico verrà trasferito all'atto notarile libero da oneri,
trascrizioni pregiudizievoli, ipoteche e con la più ampia
garanzia per vizi ed evizione ad eccezione di
.....

Il sottoscritto dichiara la piena regolarità dell'immobile
riguardo le norme urbanistiche, edilizie e fiscali, sollevando al
riguardo da ogni responsabilità l'agente immobiliare.

Dichiaro di avere e/o rappresentare la piena ed esclusiva
disponibilità dell'immobile in oggetto, mi impegno a fornire
tutta la **documentazione necessaria** all'espletamento del
presente incarico obbligandomi ad ottenere, ove occorra, il
consenso del mio coniuge o di ogni altro avente diritto
sull'immobile.

Mi impegno fin d'ora a consegnare l'immobile in oggetto:
libero da persone e cose contestualmente al rogito notarile
precisando che l'immobile è locato a
.....e così verrà
compravenduto.

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

6) Vi autorizzo a far visitare l'immobile a persone da voi accompagnate e ad utilizzare qualsiasi tipo di pubblicità che riterrete più idonea. Orario visite

previsto.....

Il compenso provvigionale, di cui al punto 4, vi sarà in ogni caso dovuto anche qualora:

a - rifiuterò di accettare la proposta d'acquisto per il prezzo e le condizioni indicate al punto 3;

b - la vendita venga effettuata dopo la scadenza del presente incarico a soggetti che avranno visitato l'immobile tramite il vostro studio;

c - la vendita non verrà perfezionata per errate indicazioni fornitevi;

d - concluderò la vendita con un'altra agenzia o mediatore nel periodo di tempo di esecuzione del presente incarico.

7) A titolo di penale, e quindi esente da IVA ai sensi dell'art. 15 comma 1, del DPR 633/72, vi corrisponderò in luogo di quanto previsto al punto 4)% (.....per cento), una percentuale ridotta al% (.....per

cento) sul prezzo di vendita richiesto nel presente incarico, qualora:

a - impedirò le visite all'immobile;

b - revocherò l'incarico prima della scadenza;

c - l'immobile venga venduto dal sottoscritto o da terzi, durante la validità del presente incarico.

Nei casi b) e c) sopracitati qualora abbiate già raccolto una proposta conforme al punto 3) prima che il sottoscritto vi abbia comunicato l'avvenuta vendita o la revoca dell'incarico, vi corrisponderò comunque il compenso provvigionale previsto al punto 4).

8) Per qualunque controversia, relativa all'interpretazione o all'esecuzione del presente incarico, Foro competente sarà quello della residenza o domicilio del venditore.

AI SENSI DELL'ART. 1469 ter, comma 4, Cod. Civ.

CONDIZIONI OGGETTO DI TRATTATIVA
INDIVIDUALE

9) Il presente conferimento di incarico è:

IN ESCLUSIVA: per controbilanciare l'esclusività a suo favore l'agente immobiliaresi obbliga ad impegnare la propria organizzazione per promuovere la vendita, in particolare effettuando pubblicità tramite i canali del suo studio ed a valutare il più idoneo tra pieghevoli e/o periodici-quotidiani del settore.

Si impegna inoltre a:

- garantire la reperibilità telefonica negli orari di ufficio di persone in grado di fornire agli interessati informazioni esaurienti relative all'immobile;
- ad affiggere un cartello con la descrizione dettagliata dell'immobile nella vetrina dell'agenzia;
- a relazionare il sottoscritto circa l'andamento delle trattative;
- ad assicurare assistenza professionale fino alla data del rogito.

Firma

per

approvazione.....

NOTE.

.....

Firma

.....

Ai sensi degli articoli 1341 - 1342 cod. civ. approvo specificatamente i punti 1 (durata dell'incarico, divieto di recesso e tacito rinnovo), 3 (prezzo richiesto), 4 (compenso provvigionale), 9 (casi in cui il compenso provvigionale è ugualmente dovuto), 10 (penale), 11 (Foro competente).

luogo e data.

Firma

Il sottoscritto dichiara di aver preso visione dell'informativa comunicata ai sensi dell'articolo 10 legge 675/96 "legge sulla privacy".

Firma

.....

PER ACCETTAZIONE DELL'INCARICO DI
MEDIAZIONE

.....

n. iscrizione ruolo..... C.C.I.A.A.....

Firma agente immobiliare

RIEPILOGO DEL CAPITOLO 1:

- SEGRETO n. 1: il tempo. È il bene più prezioso che abbiamo o che non abbiamo, di conseguenza riuscire ad amministrarlo e sfruttarlo nel migliore dei modi ci permette di aumentare notevolmente i risultati sul campo.
- SEGRETO n. 2: tecniche di acquisizione. Impara con attenzione tutte le tecniche, dal “porta a porta” al “biglietto di aiuto”, perché più dimestichezza avrai con loro e maggiore diventerà il tuo guadagno.
- SEGRETO n. 3: preconetti. Sono risposte che la mente delle persone emette come automatismo naturale, senza pensare. Aggira l’ostacolo con la tua fantasia.
- SEGRETO n. 4: notizie. Le notizie sono la base del tuo successo. Più notizie porti a casa e più operazioni concluderai. È una statistica di successo provata sul campo.

MICHELE LIUZZI

Capitolo 1 estratto da:

FARE SOLDI CON L'AGENZIA
IMMOBILIARE



**Tecniche per imparare ad acquisire e
rivendere gli immobili**