

“ACCETTARE INCARICHI DI VENDITA SOVRAPPREZZO”

Personalmente non sostengo la presa di incarichi di vendita sovrapprezzo. A volte, però, è inevitabile, quindi, prima di accettare tali incarichi, è necessario che i clienti venditori soddisfino i tre seguenti criteri:

1. I venditori devono avere una forte motivazione a vendere.

La motivazione che spinge il tuo cliente a vendere costituisce il fattore chiave che ti indica se guadagnerai o meno la provvigione per il tuo servizio. Verrai pagato solo quando la proprietà del cliente sarà venduta e l'affare sarà concluso, quindi valuta e rivaluta l'interesse e la determinazione del venditore a concludere l'affare.

Se il cliente deve assolutamente vendere - per un trasferimento di lavoro, per un divorzio, per difficoltà finanziarie, perché la casa è troppo piccola per tutta la famiglia, o perché l'acquisto di una nuova casa richiede l'incasso dalla vendita - **le probabilità di concludere con successo saranno sicuramente a tuo favore**. La pressione delle circostanze in cui versa il venditore lo porterà a chiudere l'affare anche se ciò dovesse comportare un aggiustamento del prezzo.

Un cliente che ha già comprato un'altra casa sarà sempre più motivato a vendere, in quanto la pressione di dover pagare le tasse per due case inizierà a pesare. Ho visto clienti cambiare completamente atteggiamento riguardo la rettifica del prezzo quando, il primo del mese, si sono ritrovati a dover firmare ben due assegni per mutuo. Il dolore che provoca quel secondo assegno diventa più forte del dolore che si prova per aver ridotto il prezzo di vendita.

2. I venditori devono avere la capacità finanziaria di vendere al valore di mercato reale.

Se i venditori hanno un mutuo da pagare per la nuova casa di importo maggiore rispetto al valore della loro vecchia casa, avranno bisogno di confrontare la differenza tra il ricavato della vendita e il saldo del debito al momento della chiusura. Se non hanno le risorse necessarie, non accettare l'incarico di vendita a qualsiasi prezzo.

In precedenza, molti proprietari hanno liquidato i loro immobili, per poi aprire nuovi mutui basati sui valori stimati delle case, che erano già in stagnazione o declinati. Quando i venditori in questa situazione saranno pronti a vendere, si ritroveranno ad avere un saldo del mutuo maggiore di quanto sono riusciti a ricavare dal patrimonio che hanno accumulato – **e la provvigione dell'agente immobiliare diventa un costo vivo**, più che una deduzione dall'utile di vendita.

Fissa questa regola: Accetta incarichi di vendita solo nel caso in cui il proprietario disponga di sufficiente patrimonio, che gli consenta di poter vendere al valore di mercato reale, o comunque di altre risorse che gli permettano di ricoprire il deficit.

3. Accetta incarichi di vendita sovrapprezzo solo dai clienti che ti garantiscono l'incarico a lungo termine.

Se accetti l'incarico di vendita per una proprietà il cui prezzo è maggiore rispetto al valore reale di mercato, insisti affinché la durata dell'incarico sia di almeno nove/dodici mesi. Questo ti darà

abbastanza tempo per promuovere l'immobile, ridurre il prezzo, se necessario, e perfino aprire una seconda transazione se la prima non è andata a buon fine.

Troppo spesso, i venditori che vogliono portare il prezzo oltre al valore reale, vogliono anche concederti un breve periodo di tempo per testarti. Segui queste regole: Insisti sul fatto che la durata del tuo incarico deve essere allineata con il prezzo di vendita. Prendi un incarico di 30 giorni solo se corrisponde ad un prezzo a 30 giorni – dove il prezzo a 30 giorni è definito come prezzo che è del 5-10% inferiore al valore di mercato. La maggior parte dei venditori vorrebbe dare un incarico di 30 giorni ad un prezzo che sia al 10-15% sopra il valore di mercato. Niente da fare! Usa il seguente dialogo per allineare la durata dell'incarico con il prezzo di vendita:

“ Sig. Venditore, basandomi sul prezzo al quale vuole vendere la sua casa, sono a chiederle un incarico di 12 mesi. Mi sta chiedendo un prezzo a 12 mesi, quindi mi serviranno 12 mesi per realizzare la vendita. Ora, se vuole stabilire un prezzo a 90 giorni di tot. Euro, allora sarò in grado di prendere un incarico di 90 giorni. Lei cosa desidera? Quale delle due opzioni preferisce?”

Se un venditore vuole darti l'incarico ad un prezzo superiore al valore di mercato attuale, **assicurati che soddisfi i criteri sopra citati**. Altrimenti, stai rischiando di sprecare il tuo tempo, i tuoi sforzi, i tuoi soldi e le tue energie, con la probabilità che la tua ricompensa possa essere paragonata solo alla vincita della lotteria.