Vendere casa, si sa, oggi è più difficile che mai. La crisi morde, la gente perde reddito o addirittura il proprio posto di lavoro, il potere di acquisto si riduce per via delle tasse. Non stupisce quindi, che il mercato immobiliare si stia rendendo protagonista di pessime performance. Eppure, riuscire a vendere un immobile non è un’impresa impossibile nemmeno in questo periodo. Condizione necessaria, ma chiaramente non sufficiente è non commettere **alcuni comunissimi errori**.

Ecco una lista esaustiva

**Stabilire un prezzo di vendita alto**

C’è chi mette sul mercato la propria casa con un prezzo superiore del 10-15% rispetto al valore reale. L’obiettivo è chiaramente quello di mercanteggiare successivamente. Il ragionamento che fa il proprietario è questo: visto che si tratta sempre, tanto vale partire alti e giungere poi a un prezzo giusto. In linea di massima ciò non è sbagliato, ma c’è il rischio che nessuno chiami. Un altro motivo per il quale si potrebbe voler stabilire un prezzo alto è la convinzione che la propria casa sia migliore delle altre. La sindrome da “più belle del reame” è dannosa perché procede da valutazioni esclusivamente personale e soggettive.

**Trascurare la casa**

La certezza di non doverci abitare più non è un buon motivo per non tenere in ordine la casa. Alcuni studi, infatti, dimostrano che se un possibile acquirente vede una casa, e questa è sporca e disordinata, tenderà a non prenderla in considerazione. Quindi, curate l’immobile da vendere e sistemare, giù che ci siete, porte, infissi etc.

**Non abbassare il prezzo**

Chi di speranza vive, disperato muore. Se i clienti latitano, allora meglio abbassare il prezzo. Se vi rifiutate di farlo, rischiate di non vendere. Alcune ricerche indicano come 30 giorni il tempo necessario per trovara un acquirente, se il prezzo aggrada. Se è passato il mese e ancora non siete riusciti a vendere, allora abbassate il prezzo.