

## Con la pandemia anche l'autunno è una stagione buona per vendere casa, ma attenzione ai dettagli

### *5 consigli per vendere casa in autunno senza scendere a compromessi*

**Milano, settembre 2021** - Se la primavera è il momento di picco della stagione immobiliare e il miglior periodo dell'anno per vendere una casa, la pandemia ha cambiato le carte in tavola, dando grande dinamismo alle compravendite e creando nuovi potenziali picchi di mercato. Per il 2021 si prevedono, infatti, 650 mila compravendite, una cifra addirittura superiore alle previsioni elaborate in periodo pre-Covid<sup>1</sup>. L'autunno, in particolare, potrebbe rivelarsi un buon periodo dell'anno per vendere casa, con diversi potenziali acquirenti desiderosi di chiudere le trattative ed essere nella loro nuova casa entro Natale. Per poter avere successo nella vendita autunnale bisogna però considerare alcuni elementi e [Dove.it](https://www.dove.it), la prima agenzia immobiliare digitale nata in Italia, offre **5 consigli per vendere casa in autunno minimizzando il tempo di vendita e massimizzando il profitto**.

#### **1. Muoviti per tempo**

Il primo elemento responsabile del successo della tua vendita autunnale è il **tempismo**. È molto più facile vendere in autunno che in dicembre e gennaio, quando il maltempo, le festività e i piani di viaggio invernali limitano la disponibilità di acquirenti, agenzie, finanziatori e notai. Quindi, se hai deciso di vendere, inizia il prima possibile per preparare la tua casa per la quotazione e cogliere le opportunità migliori.

#### **2. Rivolgiti a dei professionisti**

Il processo di vendita di una casa è già di per sé lungo e complesso. Quando si decide di vendere in un momento in cui il mercato è meno dinamico, è importante rivolgersi a professionisti del settore, come le agenzie immobiliari, che conoscono ogni passaggio e ogni strategia per una vendita ottimale anche fuori stagione. È fondamentale, in modo particolare, stabilire una corretta [valutazione dell'immobile](#): un prezzo fuori mercato rallenta certamente la compravendita dell'immobile.

#### **3. Parola d'ordine: makeover**

Mercato meno dinamico è sinonimo di acquirenti con più potere di negoziazione. Per evitare di fornire al compratore un'ulteriore leva per abbassare il prezzo dell'immobile, **assicurati di aver ispezionato a fondo e riparato ogni dettaglio fuori posto**, dentro e fuori casa. I danni

---

<sup>1</sup> Dati 2° Rapporto sul mercato immobiliare di Nomisma



dei temporali estivi, l'aspetto trasandato tipico dei giardini o dei balconi autunnali con foglie sparse ovunque etc vanno gestiti e risolti.

#### **4. Non sottovalutare il potere delle immagini: ti servono un fotografo e la luce giusta**

Le fotografie oggi rappresentano un linguaggio universale ed è importante comprendere il valore di questo elemento anche nel settore immobiliare, soprattutto quando il mercato è più calmo e gli acquirenti sono più attenti. Chi acquista casa deve percepire già dalle immagini tutto il potenziale dell'immobile per poter capire come sarebbe viverci dentro. **Fai scattare le foto da un professionista** prima che la luce naturale dei primi giorni di autunno lasci spazio al grigio e al buio. Secondo un'analisi di Dove.it, l'elemento fotografico ed estetico di alta qualità è tra i primi tre aspetti che permettono di ridurre i tempi di vendita del 17% nelle grandi città e del 48% nel resto del paese rispetto alla media italiana. **[Le fotografie professionali ed i virtual tour](#)** sono quindi **strumenti di vendita fondamentali**.

#### **5. Preparati per le visite: luci, atmosfera e appuntamenti quando fuori è ancora chiaro**

Prepararsi per le visite può sembrare inutile ma curare i dettagli si rivelerà una mossa vincente. L'autunno le serate iniziano ad accorciarsi e gli orologi vengono tirati indietro di un'ora e se vuoi vedere casa in questo periodo dell'anno devi prendere in considerazione alcuni **piccoli cambiamenti per illuminare la casa** al meglio. Prova ad esempio a posizionare un paio di lampade da tavolo in salotto o in camera da letto e a sostituire le vecchie lampadine per rendere l'ambiente più brillante. Luce e non solo, in autunno e inverno la casa diventa un vero e proprio rifugio: appena possibile **accendi i riscaldamenti** senza esagerare con la temperatura, posiziona plaid e cuscini nelle tonalità autunnali in salotto e accendi qualche candela profumata. Sembrano banalità, ma durante la visita aiutano a far respirare all'acquirente un'atmosfera di casa. Ultimo ma non meno importante, **organizza le visite nei momenti in cui la luce naturale può migliorare l'aspetto dell'immobile**: mattina e primo pomeriggio sono i momenti migliori per la luce ma i più difficili per gli acquirenti nei giorni feriali. Cerca di approfittare del fine settimana per organizzare quante più visite possibili.

#### **[PRESS KIT](#)**

#### **Su Dove.it**

Dove.it è una tech company italiana che nasce a dicembre 2018 con l'obiettivo di innovare il settore immobiliare mettendo al centro l'utilizzo della tecnologia: supporta chi vuole vendere e comprare casa attraverso l'uso di strumenti digitali, del marketing online, dei big data e dell'intelligenza artificiale. Fondata e guidata dal CEO Paolo Facchetti, la startup ha raccolto il supporto di importanti investitori nel comparto tecnologico: nel 2019 è arrivato un primo round di investimento di 2 milioni di euro. Dove.it è attiva oggi in 18 città italiane ed è in espansione su tutto il territorio nazionale.

#### **Contatti Stampa**

**Vittoria Giannuzzi**



[Vittoria.giannuzzi@azionaventures.com](mailto:Vittoria.giannuzzi@azionaventures.com)

Mob: +39 392 9252595

**Isabella Rovelli**

[isabella.rovelli@azionaventures.com](mailto:isabella.rovelli@azionaventures.com)

Mob: +39 349 8745385