

SISTEMA MASSIMO VALORE

Stimato da altri **160-175.000€**
Venduto da noi a **205.000€**
in soli **15 giorni**.

Il caso reale di un trilocale a Firenze preparato, valorizzato e lanciato sul mercato con una strategia costruita prima della pubblicazione.

205.000€

PREZZO FINALE DI VENDITA

15 giorni

TEMPO SUL MERCATO

8 proposte

D'ACQUISTO RICEVUTE

+30/45k

SOPRA LE STIME RICEVUTE



Non un risultato affidato alla fortuna, ma l'effetto di analisi, preparazione dell'immobile, contenuti professionali, campagne mirate e gestione della domanda.

IL PROBLEMA INIZIALE

Lucrezia doveva vendere bene, non semplicemente mettere casa in vendita.

Aveva appena comprato una nuova casa a Prato e doveva vendere il suo trilocale in via Palazzo dei Diavoli, a Firenze, per chiudere l'acquisto con serenità.

Prima di arrivare a Hora Casa aveva già raccolto valutazioni diverse: 160.000, 170.000, 175.000 euro. Numeri distanti tra loro, ma soprattutto **non accompagnati da un piano chiaro per far percepire il vero valore dell'immobile.**

L'appartamento aveva potenziale, ma non lo comunicava. Caos, ambienti carichi, arredi non valorizzanti, pareti da ripristinare e una percezione generale poco coerente con il pubblico che poteva davvero acquistarlo.

Il punto non era sparare alto col prezzo e trattare.

Il punto era capire se la casa, valorizzata e presentata correttamente, potesse sostenere **un posizionamento diverso.**

In una vendita tradizionale, spesso si parte dallo stato attuale della casa e si arriva a un prezzo. In questo caso serviva un lavoro prima: leggere il mercato, capire il pubblico e **trasformare l'immobile in un prodotto desiderabile.**

VALUTAZIONI
RICEVUTE

160 → 175k

PREZZO RICHIESTO

199k

PREZZO FINALE

205k

Un altro sport.

Non si trattava di fare meglio lo stesso lavoro. Si trattava di giocare un altro sport: non partire dall'annuncio, ma dal potenziale reale dell'immobile.

PRIMA DEI LAVORI, I DATI

Non siamo partiti da un annuncio. Siamo partiti dal potenziale.

Il prezzo non nasce da una sensazione. Nasce dall'incrocio tra mercato reale, pubblico corretto, capacità di spesa e presentazione dell'immobile.

01

Vendite reali in zona

Non solo prezzi degli annunci, ma valori effettivi a cui si erano chiuse compravendite simili.

02

Compratore ideale

Chi poteva desiderare davvero quell'immobile: giovani coppie e investitori interessati alla zona.

03

Capacità di spesa

Budget sostenibile del pubblico in target, anche con il supporto dei dati sui mutui in zona.

04

Presentazione corretta

Cosa doveva cambiare per far percepire ordine, luce, ampiezza e possibilità d'uso.

RISULTATO DELL'ANALISI

190-195k

Il potenziale reale non era nella fascia 160.000-175.000 euro, a condizione di intervenire prima sul modo in cui la casa sarebbe stata percepita dal mercato.

Da qui è nata la strategia: preparare l'immobile, costruire contenuti mirati e concentrare la domanda in un lancio controllato.

Il salto non era nel prezzo. Era nel metodo.

La vendita tradizionale lavora soprattutto su esposizione e intermediazione. Il Sistema Massimo Valore aggiunge analisi, preparazione, contenuti, marketing e gestione della competizione tra acquirenti.

PRIMA / DOPO

Stessi muri. Stessi metri quadrati. Una percezione completamente diversa.

Il lavoro non doveva snaturare la casa, ma liberare il suo potenziale: ordine, luce, leggibilità degli spazi e immedesimazione del compratore.



PRIMA

CUCINA



DOPO

CUCINA



PRIMA

ZONA GIORNO



DOPO

ZONA GIORNO



PRIMA

CAMERA



DOPO

CAMERA

Prima

La casa appariva più piccola, meno luminosa e meno pronta di quanto fosse realmente.

Dopo

Gli stessi ambienti sono diventati più leggibili, fotografabili e desiderabili per il pubblico corretto.

HOME STAGING STRATEGICO

La trasformazione non è decorazione. È marketing immobiliare applicato agli spazi.

Ogni intervento aveva un obiettivo commerciale: rendere più chiara, desiderabile e memorabile la casa prima del lancio.

FASE 1

Svuotamento e alleggerimento

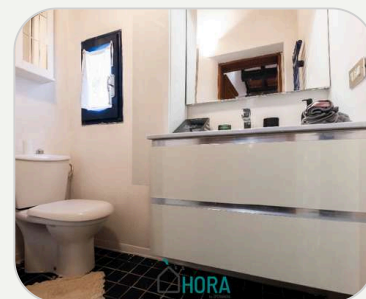
Via ciò che appesantiva gli ambienti. L'appartamento ha ritrovato proporzioni, respiro e ordine visivo.



FASE 2

Ripristino e sanificazione

Pareti stuccate e tinteggiate, pulizia profonda e percezione generale più fresca, curata e pronta.



FASE 3

Home staging mirato

Arredi, luci e dettagli posizionati per guidare lo sguardo e aiutare il compratore a immaginarsi dentro casa.



VALORIZZAZIONE

Nessun costo

Tutti gli interventi sono stati fatti a nostre spese, senza costi aggiuntivi per il proprietario.

Non far sembrare la casa diversa.

Far vedere finalmente il suo vero potenziale: questa è la differenza tra mostrare un immobile e costruire desiderio intorno a un immobile.

DOPO LA PREPARAZIONE, LA DOMANDA

Non abbiamo aspettato il mercato. Abbiamo portato la casa davanti al pubblico giusto.

Il lancio è stato costruito con contenuti professionali, sito dedicato, virtual tour e campagne mirate sui profili di compratore individuati.

CONTENUTO

Video emozionale

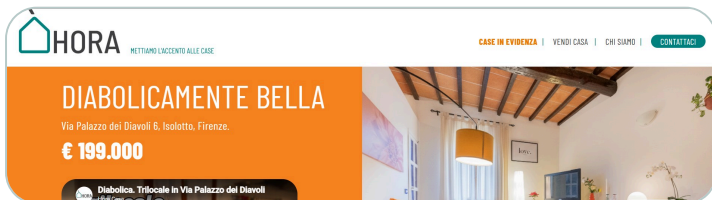
Un cortometraggio immobiliare con script pensato per far immedesimare il pubblico corretto negli spazi.



VETRINA

Sito dedicato + tour 3D

Una pagina esclusiva per presentare l'immobile e permettere una prima esplorazione completa prima della visita.



NUMERI CAMPAGNA

50.000+

VISUALIZZAZIONI VIDEO

1.827

VISITE AL SITO DEDICATO

60+

RICHIESTE DI CONTATTO

60+

PERSONE PREQUALIFICATE IN OPEN HOUSE

MARKETING

Campagne segmentate

Messaggi diversi per giovani coppie e investitori, perché le motivazioni d'acquisto erano diverse.

OPEN HOUSE

Domanda concentrata, non visite disperse.

Giovedì pomeriggio

Per mostrare l'atmosfera più calda e intima della casa.

Sabato mattina

Per valorizzare la luce naturale e il modo in cui gli ambienti venivano vissuti di giorno.

LA VENDITA

Venduta sopra il prezzo richiesto. Con 8 proposte d'acquisto.

Il prezzo di richiesta era 199.000 euro. Ma la casa era talmente desiderabile che qualcuno si è spinto fino a 205.000 per averla.

205k

prezzo finale

Vendita conclusa in 15 giorni, con 8 proposte d'acquisto concrete.

STIME RICEVUTE 160-175k

PREZZO RICHIESTO 199k

VENDITA FINALE 205k

Tra 30.000 e 45.000 euro sopra le valutazioni iniziali ricevute.

SISTEMA MASSIMO VALORE

Vuoi capire il vero potenziale della tua casa?

Prima di decidere il prezzo, capiamo insieme quanto può valere davvero se viene preparata, presentata e lanciata nel modo corretto.

Prenota un'analisi gratuita e senza impegno. Ti mostriamo con dati alla mano il valore reale del tuo immobile e la strategia per portarlo al massimo valore di mercato.

PRENOTA LA TUA ANALISI GRATUITA

WhatsApp: +39 351 615 8136

Sede: Via Lucchese 70/b, 50019 Sesto Fiorentino FI

Dati e risultati riferiti a un caso specifico. Ogni immobile richiede una valutazione dedicata.