

KIRYA REAL ESTATE

PERCHÉ LA TUA CASA NON SI VENDE

E cosa puoi fare per cambiare la situazione.

COSA STA SUCCEDENDO VERAMENTE

La tua casa è in vendita da settimane, forse mesi. Hai pubblicato l'annuncio, hai ricevuto qualche chiamata, magari qualche visita. Ma il risultato non arriva.

Nella maggior parte dei casi, il problema non è il prezzo. Non è il mercato. Non è la fortuna. È il modo in cui la casa è arrivata sul mercato.

Quando un immobile parte male — foto deboli, prezzo non motivato, documenti non verificati — ogni mese che passa diventa più difficile recuperare. Le richieste calano, gli acquirenti seri si allontanano, le offerte arrivano sempre più basse.

In questa guida ti diciamo le 4 cause che vediamo ripetersi. E come si sblocca la situazione.



1. IL PREZZO NON È MOTIVATO

Spesso il prezzo è stato deciso a sentimento, o gonfiato per firmare l'incarico ("facciamo provare a 250k, se non si vende ribassiamo").

Risultato: il mercato vede il prezzo sproporzionato e nemmeno chiama. Chi chiama, lo fa per chiedere uno sconto del 20%.

COSA SERVE INVECE

- Le ultime 5-10 vendite simili nella tua zona, chiuse al rogito negli ultimi 6-12 mesi (non valori online)
- Aggiustamenti per stato, piano, esposizione, pertinenze
- Un range con motivazione (minimo, ottimale, massimo) — non un punto fisso

Indicatore di problema: 60 giorni online, meno di 5 richieste = prezzo da rivedere.

2. LA PRESENTAZIONE NON FUNZIONA

Foto fatte male, descrizione standard, video assente. In Versilia oggi un acquirente fa il primo screening sui portali. **In 3 secondi decide** se cliccare o scorrere. Se le foto sono buie o scattate con lo smartphone, la tua casa non viene neanche vista.

COSA SERVE INVECE

- Servizio fotografico professionale (luce naturale, ordine visivo)
- Video tour di 60-90 secondi (raddoppia le richieste qualificate)
- Per case da ristrutturare: render dell'immobile finito
- Annuncio scritto a mano, non copia-incolla da template
- Eventuale home staging leggero

Una casa presentata male perde il 10-15% del valore già nel primo mese online. Su 200.000 €, sono 20-30.000 € persi non perché vale meno, ma perché il mercato non capisce il suo potenziale.

3. LA SITUAZIONE DOCUMENTALE HA BUCHI

Il problema che fa saltare le trattative all'ultimo minuto. Una difformità urbanistica, un'ipoteca legale, un certificato di agibilità mancante. Apparentemente piccoli dettagli — finché la banca dell'acquirente non eroga il mutuo e l'acquirente si ritira.

COSA CONTROLLARE PRIMA DI PUBBLICARE

- Visura catastale e planimetria (corrispondono allo stato reale?)
- Conformità urbanistica (modifiche fatte negli anni hanno autorizzazione?)
- Visura ipotecaria (ipoteche, pignoramenti, trascrizioni)
- APE in corso di validità, certificato di agibilità

Le verifiche si fanno prima della pubblicazione, non al rogito.

4. MANCA UNA VERA STRATEGIA

La maggior parte delle agenzie "pubblica e aspetta". Niente posizionamento, niente lancio coordinato, niente filtro sui contatti, niente report al venditore. **Solo un annuncio messo lì.**

COSA FA LA DIFFERENZA

- Posizionamento (a chi parli? famiglie, coppie, investitori?)
- Lancio coordinato (portali + rete + comunicazione mirata + eventuale open house)
- Selezione contatti qualificati (non tutte le richieste meritano un appuntamento)
- Trattativa guidata con dati
- Report settimanale al venditore

COSA FARE ADESSO

La situazione si sblocca anche dopo mesi sul mercato, ma servono 3 passi precisi.

- **1. Diagnosi onesta.** Per ognuna delle 4 cause, esame sincero. Quasi sempre il problema non è uno solo, sono più cause insieme.
- **2. Riposizionamento.** Nuova valutazione sui dati, nuovo servizio fotografico, verifiche documentali, strategia di rilancio, annuncio scritto da zero. Non si tratta di abbassare il prezzo — si tratta di cambiare il modo in cui la casa è presentata.
- **3. Esecuzione e regia.** Il rilancio funziona solo con una regia che monitora i risultati e aggiusta in tempo reale. Se dopo 30 giorni i numeri non si muovono, qualcosa va aggiustato ancora.





COME LAVORIAMO NOI

Kirya nasce nel 2010 da Guglielmo Francini, costruttore con 30 anni di esperienza in edilizia. Quando ha iniziato a vendere alcune case che aveva costruito, si è scontrato con un problema: nessuna agenzia capiva davvero cosa stava vendendo.

Da lì è nata Kirya. Un'agenzia con dentro lo sguardo di chi le case le costruisce, non solo le vende. Oggi lavoriamo su due specializzazioni — case da ristrutturare e immobili di pregio — con lo stesso metodo, la Valorizzazione Pre-Vendita. 8 vendite su 10, nel 2025, erano case da valorizzare: la prova che funziona dove vendere è più difficile.

I NUMERI DEI NOSTRI ULTIMI CASI (VIAREGGIO, GENNAIO-FEBBRAIO 2026)

- Via Paladini · 96 mq · 185.000 € → 17 giorni dalla pubblicazione, open house con 9 appuntamenti.
- Via della Gronda · 65 mq · 195.000 € → 15 giorni, 2 proposte ritirate dopo open house.
- Via Palestrina · 90 mq · 239.000 € → 16 giorni, proposta a prezzo pieno accettata il giorno dopo l'open house.

3 immobili · 26 appuntamenti · 4 proposte · tempo medio 16 giorni.

IL PRIMO PASSO CONCRETO

Veniamo a vedere l'immobile, ti diamo un'analisi onesta delle 4 cause applicate al tuo caso, e ti diciamo cosa rilanciare per primo. Senza impegno, senza pressione.

"Il mio appartamento a Pietrasanta era in pubblicità con 10 agenzie diverse da oltre un anno. Fermo. Con Kirya: home staging, nuovo servizio fotografico, open house. E non solo l'hanno venduto, ma a un prezzo più alto."

— Aurora, Pietrasanta.

★★★★★ · 80 recensioni a 5 stelle su Google.

Scrivi VALUTAZIONE
su WhatsApp al 377 0499723

Ti rispondiamo entro 24 ore con una prima analisi del tuo immobile.

La nostra garanzia: partiamo bene o sei libero.

Se entro 30 giorni dalla firma non mettiamo online il tuo immobile con tutto pronto, esci dal mandato. Ti consegniamo tutto il materiale prodotto.



P.S. Se la tua casa è ferma da più di 4 mesi, ogni mese che passa rende più difficile recuperare valore. Il rilancio si fa adesso.