GUIDA GRATUITA PER CHI VENDE CASA A FOGGIA

Prima di firmare con un'agenzia, fai queste 7 *domande.*

Dieci minuti di lettura che possono evitarti **12 mesi di incarico persi** e **migliaia di euro di ribassi**. Portala con te agli incontri con le agenzie. Anche con me.

90
giorni di incarico, non 12 mesi

48
giorni in media dall'incarico alla proposta accettata*

1993
iscritto al ruolo dei mediatori



Roberto Padalino
Agente immobiliare a Foggia da quasi 30 anni
Soluzione Casa · Garanzia 90 giorni VendiSenzaRischi®

PERCHÉ HO SCRITTO QUESTA GUIDA

La firma più importante della vendita *non è quella dal notaio.*



È quella sull'incarico all'agenzia. Da quel momento, per mesi, la vendita della tua casa è nelle mani di qualcun altro: il prezzo, gli annunci, chi entra in casa, come si tratta.

E la tua casa ha un solo momento in cui è davvero "nuova" sul mercato: **le prime settimane.** Se le sprechi con un prezzo sbagliato o con l'agenzia sbagliata, non tornano più.

Faccio questo lavoro da quasi 30 anni. Ho lavorato in agenzie private e in reti in franchising di marchi internazionali: **conosco dall'interno come funziona il sistema degli incarichi lunghi.** E ho visto troppe case restare ferme per mesi, con il proprietario legato a un contratto lungo e una telefonata ogni tanto per chiedergli di abbassare il prezzo.

Per questo ho cambiato il mio modo di lavorare. **E la prova è qui, a Foggia:** da oltre 4 anni lavoro con incarichi di 90 giorni, e se non vendo continuo gratis. Te lo scrivo nel contratto. E in media mi servono **48 giorni dall'incarico alla proposta accettata.***

Quasi 30 anni a Foggia | Iscritto al ruolo dal 1993 | Solo case e ville | Seguo io ogni vendita

> **Come usarla.** Per ogni domanda trovi la risposta giusta, il campanello d'allarme e come rispondo io. Stampala e portala agli incontri: in fondo c'è la tabella per confrontare le agenzie.

Roberto Padalino

01

Su quali vendite reali si basa il prezzo che mi proponi?

Il prezzo di partenza decide quasi tutto: quante visite arrivano, quanto tempo resta online la casa, quanto incassi alla fine. **Un prezzo gonfiato per prenderti l'incarico ti costa mesi e ribassi.**

LA RISPOSTA GIUSTA

Ti mostra le case simili vendute davvero nella tua zona negli ultimi mesi, con prezzi e tempi, e quelle in vendita che ti fanno concorrenza.

CAMPANELLO D'ALLARME

Una cifra alta detta a voce, senza numeri a sostegno. O il confronto solo con gli annunci online, che sono prezzi richiesti, non incassati.

COME RISPONDO IO

Ti porto un'**analisi scritta delle vendite reali** nella tua zona. Il prezzo lo decidiamo sui dati, non sulle promesse.

E se sbaglio la valutazione, il rischio è mio, non tuo: è per questo che posso offrirti la Garanzia 90 giorni.

★★★★★

Dopo un'attenta analisi di mercato, stabilito il giusto prezzo di vendita, ha selezionato i potenziali acquirenti e in poco tempo ho ricevuto una proposta che ho accettato. Un professionista serio e corretto.

Cristina Piccoli · cliente Soluzione Casa

Vuoi sapere se la tua casa può accedere alla Garanzia 90 giorni?
Inquadra il QR o scrivimi su WhatsApp: **340 417 3318**

02

Quanto dura l'incarico, e come se ne esce?

A Foggia gli incarichi durano di solito 12 mesi, o 8, e se ti va “bene” 6. **Se le cose non vanno, resti legato a un'agenzia che non vende**, e non puoi fare niente fino alla scadenza.

LA RISPOSTA GIUSTA

Durata chiara, nessun rinnovo automatico, condizioni spiegate una per una prima della firma.

CAMPANELLO D'ALLARME

Rinnovo tacito, condizioni scoperte dopo, un contratto da firmare “perché è standard” senza leggerlo insieme.

COME RISPONDO IO

90 giorni, non 12 mesi. Nessun rinnovo automatico.

Le condizioni te le leggo una per una prima che tu firmi. Lavoro per vendere, non per tenerti legato.

★★★★★

Persona professionale, attiva, seria e soprattutto affidabile. Nonostante le mie infinite diffidenze, con Roberto sono stato molto tranquillo e ho portato a casa il risultato. **Casa venduta in soli 17 giorni!**

Angelo Di Noia · cliente Soluzione Casa

03

Cosa succede se la casa non si vende?

È la domanda che quasi nessuno fa prima di firmare, e quella che pesa di più dopo. **Meglio saperlo subito, nero su bianco.**

LA RISPOSTA GIUSTA

Ti dice esattamente cosa succede alla scadenza: se sei libero, se ci sono rinnovi automatici, se devi qualcosa.

CAMPANELLO D'ALLARME

“Non si preoccupi, la vendiamo.” Nessuna risposta precisa, nessun impegno scritto.

COME RISPONDO IO

Alla scadenza dei 90 giorni **sei libero di andare. Oppure resti, e io continuo gratis.**

Non è una promessa a voce: **è scritto nel contratto.** Sono l'unica agenzia di Foggia che si assume il rischio di una valutazione sbagliata.

04

Chi segue davvero la vendita della mia casa? È abilitato?

Spesso chi viene a fare la valutazione non è chi poi gestisce le visite e la trattativa. E non sempre chi entra in casa tua è un mediatore abilitato. **Chiedi sempre se chi ti segue è iscritto al ruolo dei mediatori.**

LA RISPOSTA GIUSTA

Ti dà il nome della persona che seguirà tutto, dall'analisi al rogito, e ti conferma l'iscrizione al ruolo dei mediatori.

CAMPANELLO D'ALLARME

"Poi la seguirà un mio collaboratore." Nessun nome, nessuna iscrizione verificabile.

COME RISPONDO IO

Seguo io ogni vendita, di persona, dall'analisi al rogito.

Sono iscritto al ruolo dei mediatori dal 1993 e vendo case a Foggia da quasi 30 anni.

★★★★★

Ci ha assistiti sempre con cortesia e disponibilità, dalle ipotesi iniziali fino al rogito definitivo, aiutandoci a superare qualsiasi problema e a raggiungere il nostro obiettivo in pochissimo tempo. Consigliato al 100%!

Claudio Vantaggiato · cliente Soluzione Casa

05

Come selezionate le persone che visitano casa mia?

Ogni visita a vuoto è tempo perso e la casa aperta a sconosciuti. **E un acquirente senza mutuo non compra, anche se si innamora.**

LA RISPOSTA GIUSTA

Ti spiega come verifica l'interesse reale e la possibilità di comprare, prima di portare qualcuno a casa tua.

CAMPANELLO D'ALLARME

“Più visite facciamo, meglio è.” Visite di curiosi, nessuna verifica.

COME RISPONDO IO

Faccio visitare la casa solo a chi ha un interesse reale e la possibilità di comprare.

Contatto gli acquirenti già in banca dati e, quando serve, organizzo una giornata Porte Aperte.

★★★★★

Ha fatto un'attenta selezione delle persone che visionavano casa. Il nostro immobile ha avuto subito una grande visibilità su ogni sito dedicato. Sempre cortese, educato e soprattutto mai invadente. **Venduto in pochissimo tempo.**

Sebastiano e Michela Ferrandino · cliente Soluzione Casa

06

Ogni quanto mi aggiornate, e su cosa?

Il silenzio è la prima cosa che fa arrabbiare chi vende: non sai se qualcuno ha visto la casa, cosa ne pensa, cosa non va. **E di solito la prima telefonata arriva dopo mesi, per chiederti di abbassare il prezzo.**

LA RISPOSTA GIUSTA

Una cadenza fissa e un resoconto scritto: visite, richieste, riscontri degli acquirenti.

CAMPANELLO D'ALLARME

“La chiamiamo noi se c'è qualcosa.” E poi una telefonata dopo tre mesi, per chiederti di abbassare il prezzo.

COME RISPONDO IO

Ogni 15 giorni ricevi un report scritto con visite, richieste e riscontri degli acquirenti.

Sai sempre a che punto siamo, senza dover chiamare tu.

07

Quando controllate i documenti della casa?

Una difformità catastale o urbanistica scoperta dopo la proposta può far saltare la vendita, **o costringerti a trattare da una posizione debole**, proprio quando hai già un compratore.

LA RISPOSTA GIUSTA

Controlla catasto, conformità e documenti prima di pubblicare l'annuncio.

CAMPANELLO D'ALLARME

“I documenti li vede il notaio alla fine.”

COME RISPONDO IO

Controllo i documenti all'inizio, prima di pubblicare l'annuncio, così nessun problema blocca la vendita quando arriva l'offerta.

★★★★★

Roberto Padalino è un vero professionista. Grazie a lui siamo riusciti a vendere casa nell'arco di soli 20 giorni! Non possiamo fare altro che ringraziarlo per tutta la sua disponibilità, onestà e gentilezza.

Valerio Lecci · cliente Soluzione Casa

IL CONFRONTO IN UN COLPO D'OCCHIO

Incarico tradizionale o *Garanzia 90 giorni?*

	INCARICO TRADIZIONALE	GARANZIA VENDISENZARISCHI®
Durata dell'incarico	Di solito 12 mesi, o 8, e se ti va “bene” 6	**90 giorni**
Se non vende	Resti legato fino alla scadenza	**Sei libero di andare, oppure resti e continuo gratis**
Prezzo di partenza	Spesso alto per prendere l'incarico	**Deciso sulle vendite reali della zona**
Chi segue la vendita	Spesso un collaboratore diverso	**Io, di persona, dall'analisi al rogito**
Aggiornamenti	Quando capita	**Report scritto ogni 15 giorni**
Documenti	Controllati alla fine, dal notaio	**Controllati all'inizio**
Chi si prende il rischio	Tu	**Io, ed è scritto nel contratto**

48 **giorni:** dall'incarico alla proposta accettata il tempo medio è di 48 giorni, a fronte dei 90 giorni della garanzia attuale. Il dato si riferisce alle case accettate con il metodo.

Vuoi sapere se la tua casa può accedere alla Garanzia 90 giorni?
Inquadra il QR o scrivimi su WhatsApp: **340 417 3318**

DA PORTARE AGLI INCONTRI

Confronta le risposte delle agenzie

Segna per ogni agenzia una ✓ se ti ha risposto in modo chiaro e per iscritto, una × se ha evitato la domanda.

DOMANDA	AGENZIA 1	AGENZIA 2	AGENZIA 3
1. Su quali vendite reali si basa il prezzo che mi proponi?			
2. Quanto dura l'incarico, e come se ne esce?			
3. Cosa succede se la casa non si vende?			
4. Chi segue davvero la vendita della mia casa? È abilitato?			
5. Come selezionate le persone che visitano casa mia?			
6. Ogni quanto mi aggiornate, e su cosa?			
7. Quando controllate i documenti della casa?			

IL PASSO SUCCESSIVO

Vuoi sapere se la tua casa può accedere alla *Garanzia 90 giorni?*

Per chi ha letto questa guida, **l'analisi delle vendite reali nella tua zona è gratuita e senza impegno.** Ecco come funziona:

1

Una telefonata. Capisco la tua situazione e i tuoi tempi.

2

Il sopralluogo. Vedo la casa, prendo le misure, controllo i documenti.

3

L'analisi scritta. A che prezzo ha senso partire, in quanto tempo si può vendere e se la casa ha i requisiti della garanzia.

Inquadra il QR e scrivimi su WhatsApp, oppure chiamami:

340 417 3318

Roberto Padalino · Soluzione Casa · Via Napoli 2/D, Foggia · www.vendisenzarischi.it

P.S. Prendo pochi incarichi alla volta, perché ognuno lo seguo io, di persona. Se stai pensando di vendere nei prossimi mesi, scrivimi adesso: anche solo per sapere quanto vale davvero la tua casa, prima di firmare con chiunque.

Vuoi approfondire? Sul mio blog **www.vendicasaveloce.it** trovi le guide su tempi, prezzi e mercato immobiliare a Foggia.

SoluzioneCasa Servizi Immobiliari di Padalino Roberto · Via Napoli 2/D, 71122 Foggia · P.IVA 03231720719. © 2026 Roberto Padalino Soluzione Casa. Tutti i diritti riservati: vietata la riproduzione anche parziale. *Il dato dei 48 giorni medi dall'incarico alla proposta accettata si riferisce alle case accettate con il Metodo VendiSenzaRischi®. Valgono le condizioni dell'incarico.