Oltre l'obiettivo commerciale

Forte di un'esperienza di 25 anni nel settore immobiliare, Simona Mazzanti punta sulla formazione, sulla comunicazione digitale e sull'open house come strategia per valorizzare gli immobili e rispondere alle nuove esigenze del mercato



Simona Mazzanti, socia di Conforti Immobiliare



Non solo vendere velocemente

L'obiettivo è vendere bene e nel minor tempo possibile, evitando che una casa rimanga sul mercato per mesi e che una lunga permanenza finisca progressivamente per ridurne l'attrattività

Non solo instaurare un rapporto diretto con il cliente, ma avere il coraggio di "metterci la faccia", raccontare ciò che si fa e creare una relazione con le persone che vada oltre il singolo immobile da vendere. È la strada intrapresa da Simona Mazzanti socia della Conforti Immobiliare di Bologna, che dopo 25 anni di esperienza nel settore, ha deciso di rimettersi in gioco, cavalcando l'onda dei cambiamenti che interessano il comparto, dagli strumenti di comunicazione alle nuove modalità di ricerca di una casa e di scelta del professionista cui affidarsi. «Dopo tanti anni di attività sentivo il bisogno di trovare nuovi stimoli e di rimettermi in discussione - spiega -, non bastava più l'esperienza: dovevo individuare il mio elemento distintivo, comprendere cosa volessi rappresentare professionalmente e costruire intorno a questo un brand personale».

Così ha deciso di puntare molto sui social e il web.

«Ho iniziato a essere molto più presente sui social, dove promuovo in prima persona gli immobili che seguo e racconto i miei open house, cercando di mostrare non soltanto il risultato finale, ma anche il lavoro e la strategia che precedono una vendita. Ho sviluppato il mio canale YouTube, attraverso il quale condivido notizie, approfondimenti e informazioni legate al mondo immobiliare, cercando di rendere comprensibili anche alcuni aspetti del nostro settore a chi magari si trova ad affrontare una compravendita per la prima volta. Parallelamente ho sviluppato una newsletter mensile che invio ai miei contatti e di cui scrivo personalmente i testi. Per me è un modo diverso di mantenere nel tempo un rapporto con le persone, raccontando non soltanto gli immobili disponibili, ma anche il mercato, il nostro lavoro e argomenti che possono essere utili a chi ci segue».

Nella sua comunicazione c'è anche una presenza molto particolare: Sunny, la sua cagnolina. Com'è diventata parte del suo lavoro?

«Da questa riflessione è nato anche il desiderio di rendere la mia comunicazione più personale e riconoscibile, senza però costruire un personaggio che non mi rappresentasse. Ed è qui che è entrata in scena Sunny, la mia amatissima cagnolina, che quasi per gioco si è trasformata nel mio "assistente canino" e oggi mi accompagna anche nel racconto del mio lavoro. Sunny fa parte della mia vita e inserirla nel mio lavoro è stato naturale. Con il tempo è diventata una presenza riconoscibile nella mia comunicazione e credo rappresenti anche quel lato più spontaneo e personale che volevo mantenere».

Venendo al metodo di lavoro, l'open house è diventato uno dei suoi strumenti principali. Perché ha scelto di puntare così tanto su questa modalità?

«Ho deciso di puntare con sempre maggiore convinzione sull'open house, fino a farlo diventare il mio vero cavallo di battaglia e uno degli elementi centrali del metodo di lavoro di Conforti Immobiliare. Per noi open house non significa semplicemente aprire le porte di una casa per una giornata e aspettare che arrivino dei visitatori. È un vero metodo di vendita».

Qual è il vantaggio di concentrare interesse di più potenziali acquirenti?

«Quando più persone manifestano contemporaneamente un interesse concreto per la stessa proprietà, cambia anche la dinamica commerciale della vendita. Si creano le condizioni per gestire la trattativa con una maggiore forza commerciale e tutelare il più possibile il valore dell'immobile».

Quindi l'obiettivo non è semplicemente vendere velocemente?

«Esattamente. L'obiettivo non è semplicemente vendere velocemente, ma vendere bene e nel minor tempo possibile, evitando che una casa rimanga sul mercato per mesi e che una lunga permanenza finisca progressivamente per ridurne l'attrattività agli occhi degli acquirenti».

Quali risultati ha ottenuto applicando questo metodo?

«I risultati ottenuti in poco tempo mi hanno dato una conferma importante. Ho venduto immobili nella stessa giornata dell'open house e, in alcuni casi, sono riuscita a raccogliere proposte superiori al prezzo richiesto, arrivando quindi a vendite in overprice. Naturalmente questo non significa che ogni open house porti automaticamente a vendere in un giorno o sopra il prezzo richiesto. Significa piuttosto creare, attraverso marketing, organizzazione e strategia commerciale, le migliori condizioni possibili affinché il mercato possa esprimere tutto il potenziale di quell'immobile».

Che cosa le ha insegnato in definitiva questo lungo percorso nel mondo immobiliare?

«Se c'è una cosa che questo mestiere mi ha insegnato è che le case possono essere le stesse, ma cambia continuamente il modo in cui le persone le cercano, le scelgono e decidono a chi affidarle. E credo che il nostro lavoro debba essere capace di cambiare insieme a loro. Quindi, se qualcuno sta pensando di affidarmi la propria casa, sappia che ad occuparsene saremo in due: io e Sunny, il mio inseparabile assistente canino»

.• **Gaia Santi**

Una strategia di vendita strutturata

Simona Mazzanti ha trasformato l'open house in un vero e proprio metodo di vendita, che richiede un'attività di preparazione strutturata e mirata. Prima dell'evento studia l'immobile, raccoglie e verifica la documentazione necessaria e definisce una strategia promozionale finalizzata a generare interesse. Successivamente raccoglie le richieste dei potenziali acquirenti, seleziona i contatti più interessati e organizza le visite concentrandole in una o più giornate dedicate. Questo approccio consente di ridurre le visite dispersive e di ottenere in tempi più rapidi una risposta concreta del mercato, creando le condizioni per valorizzare al meglio l'immobile e gestire la trattativa con maggiore efficacia.