

STRATEGIE D'OFFERTA

Quando offrire il minimo, quando alzare, la psicologia dell'asta e gli errori da non commettere.

1°

Esperimento: offri vicino al MAO

2°-3°

Esperimento: maggiore margine disponibile

0

Rilanci emotivi concessi dal metodo

IN QUESTO DOCUMENTO

- 01** La psicologia dell'asta
- 02** Strategie per asta senza incanto
- 03** Strategie per asta con incanto
- 04** Analizzare la competizione attesa
- 05** Gli errori più comuni
- 06** Il principio del limite invalicabile

01

LA PSICOLOGIA DELL'ASTA

Le aste creano un meccanismo psicologico potente: la paura di perdere (FOMO — Fear Of Missing Out). Questa paura spinge molti partecipanti a superare il loro budget razionale pur di 'vincere'. Il risultato è pagare troppo — e trasformare un'opportunità in una perdita.

Il metodo EHP neutralizza questo meccanismo con un principio semplice: **decidi il tuo MAO prima, scrivilo su carta, non superarlo mai**. L'asta è solo l'esecuzione di una decisione già presa.

"Vincere un'asta pagando troppo non è una vittoria. È solo una perdita con un ritardo."

02

STRATEGIE PER ASTA SENZA INCANTO

Nell'asta senza incanto, la tua offerta è in busta chiusa e vince la migliore. Non ci sono rilanci. La strategia è quindi puramente analitica.

Strategia conservativa

Offri il minimo consentito dal bando (solitamente il prezzo base o il 75% al 2° esperimento). Utile quando sei l'unico partecipante atteso o quando la competizione è bassa.

Strategia del centesimo

Aggiungi qualche centinaio di euro al tuo importo tondo per rompere eventuali parità (es. €85.100 invece di €85.000). In caso di parità si procede al rilancio tra i pareggiati.

Strategia del MAO

Offri direttamente vicino al tuo MAO se la competizione attesa è alta. Non lasciare sul tavolo opportunità per risparmiare qualche migliaio di euro quando il rischio di perdere l'asta è reale.

03

STRATEGIE PER ASTA CON INCANTO

Nelle aste con incanto (sempre più rare), i rilanci avvengono in tempo reale. Il rischio di superare il MAO è molto più alto a causa della pressione emotiva del momento.

- Scrivi il tuo MAO su un foglio prima di entrare in aula (o connetterti online) e non toglierlo mai dalla vista
- Stabilisci mentalmente che il tuo ultimo rilancio è il MAO — non un centesimo di più
- Se la gara supera il tuo MAO, smetti immediatamente di partecipare
- Non guardare il tuo avversario in faccia: concentrati sui numeri, non sulle persone

04

ANALIZZARE LA COMPETIZIONE ATTESA

La competizione in un'asta dipende da diversi fattori. Valutarla ti aiuta a calibrare la tua strategia d'offerta.

Alta competizione attesa

Immobile in zona centrale, buono stato, prezzo base molto sotto mercato, alta visibilità sul portale. → Offri vicino al MAO.

Bassa competizione attesa

Immobile periferico, molti problemi, 2° o 3° esperimento, documentazione incompleta sul portale. → Offri più vicino al minimo consentito.

Competizione nulla

Asta già deserta più volte, immobile con problemi gravi noti. → Valuta se ne vale la pena. Se sì, offri il minimo.

05-06

ERRORI COMUNI E IL LIMITE INVALIDICABILE

I 7 errori più comuni

- 1. Partecipare senza aver visitato l'immobile
- 2. Non aver calcolato il costo totale reale (solo il prezzo base)
- 3. Superare il MAO durante un'asta con incanto per "vincere"
- 4. Non avere il finanziamento pronto al momento dell'aggiudicazione
- 5. Non leggere il bando nelle parti specifiche delle condizioni di partecipazione
- 6. Presentare la cauzione in modo errato (intestazione sbagliata)
- 7. Fare un'offerta senza aver verificato le difformità urbanistiche

Il principio del limite invalicabile

Il MAO è il tuo limite invalicabile. Non è una guida, non è un'indicazione: è un muro. Superarlo, anche di poco, rompe l'integrità del metodo e apre la porta a decisioni sempre più emotive.

✓ DA SAPERE

Se ti accorgi che il tuo MAO è sistematicamente troppo basso per aggiudicarti qualsiasi asta nella tua zona, non alzare il MAO: abbassa le aspettative di rendimento o cambia zona di ricerca. Il MAO non si alza per accontentare il mercato — è il mercato che deve accontentarsi del metodo.