

VENDERE CASA OGGI

scopri come vendere la tua casa senza
perdere tempo, in totale sicurezza ed
al miglior prezzo di mercato!

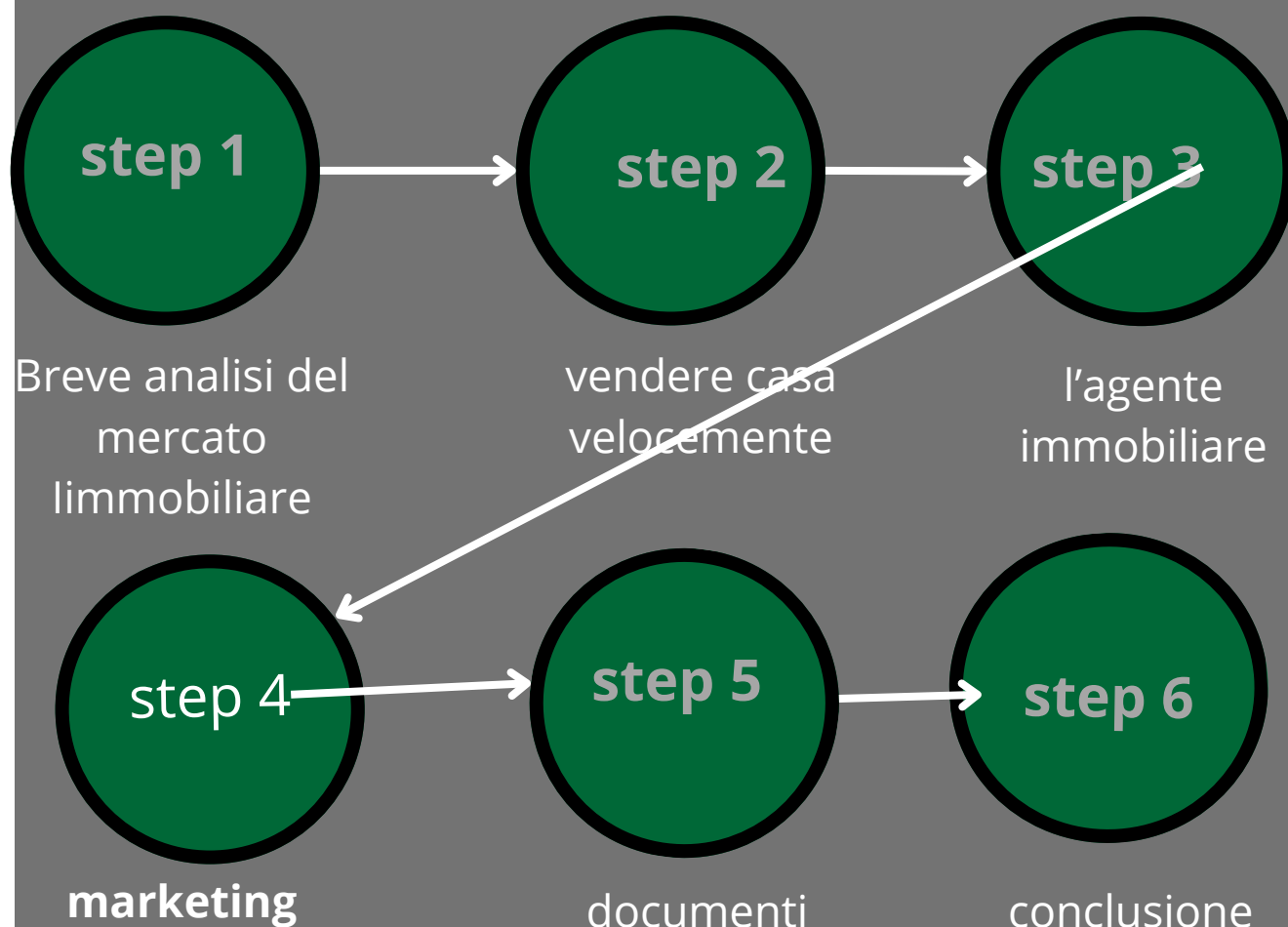


**Come ricavare il massimo prezzo di mercato? vendi da
solo o con un Agente immobiliare?**

Hai preparato la tua casa?

www.tecno-immobiliare.it

LA GUIDA E' COMPOSTA DA 6 CAPITOLI



www.tecno-immobiliare.it



Buona lettura

chiedi una consulenza gratuita
tel 075 5181218

step 1

Breve analisi del mercato immobiliare

il miglior anno per il mercato immobiliare è stato il 2006. infatti nel 2006 si è raggiunto il picco massimo delle transazioni immobiliari.

Questo grazie a due fattori:

- 1. massima elasticità degli istituti di credito nell'erogazione di mutui e prestiti a tassi favorevoli**
- 2. un notevole flusso migratorio che ha portato ad un aumento della domanda anche di alloggi di fascia medio-bassa.**

Tutto questo ha portato anche a un notevole rialzo dei prezzi che, nonostante il calo delle vendite è continuato per diversi anni.

A seconda delle zone i prezzi sono cominciati a scendere dal 2008 in poi.

Solo dal 2022 in gran parte dell'Italia il calo dei prezzi si è fermato, anzi nelle grandi città si è verificato un piccolo aumento dei prezzi.



www.tecno-immobiliare.it

**chiedi una consulenza gratuita
tel 075 5181218**

Vendere casa velocemente

Spesso mi viene chiesto: "Posso vendere la mia casa in questo momento?" e io rispondo sempre con fermezza: "Assolutamente sì!".

È vero, rispetto al 2008, il mercato immobiliare ha subito un rallentamento, ma gli italiani non smettono mai di cercare la loro dimora ideale. L'importante è stabilire un prezzo equo per la tua proprietà.

Molte case rimangono invendute per mesi solo perché il proprietario vuole venderle ad un prezzo più alto rispetto al valore di mercato. Ma tieni presente che un potenziale acquirente non pagherà mai più del prezzo reale dell'immobile.

La soluzione migliore per stabilire il prezzo giusto è effettuare un'analisi comparativa di mercato, ovvero confrontare i prezzi delle case simili nella stessa zona che sono già state vendute.

Inoltre, è importante ricordare che se hai speso soldi per migliorare la tua casa, questo non significa necessariamente che il valore di mercato aumenterà di conseguenza.

In definitiva, se desideri vendere la tua casa, il segreto del successo è stabilire un prezzo realistico e prepararsi per la vendita. Se cerchi di vendere a un prezzo troppo alto, potresti dover aspettare a lungo per trovare il giusto acquirente.

step 3

Vendi da solo o con un agente immobiliare

È innegabile che molte persone vorrebbero vendere casa da soli. Questo perchè molte volte il compenso dell'agente immobiliare è visto come un costo invece che come un investimento. purtroppo alcune volte è vero; come in tutti i settori c'è il buono e il meno buono



Come in tutti i settori c'è il professionista che "vale l'investimento e anche di più".

Pensa a quanto ti può costare un errore nella vendita della casa.

Sei sicuro di aver valutato correttamente la casa?

puoi garantire che tutto sia perfettamente in regola ed esente da difformità urbanistiche o catastali

Chi risponde in caso di errore?

Sai condurre una trattativa di vendita?

Sai come redigere un corretto preliminare di compravendita?

**come fai ad essere sicuro che tutte le persone che vengono a visitare casa tua siano effettivamente acquirenti, o qualcuno che sta facendo un sopralluogo per "ritornare a visitarti" quando tu non sei in casa?
Se un professionista ti può tutelare da tutto questo, può valere un 3% (il compenso che generalmente viene chiesto da un agente immobiliare professionista, di quello che realizzerai dalla vendita della tua casa?**

Al di là di quello che sceglierai, ecco il mio parere.

Se scegli di vendere da solo, segui i miei consigli e sicuramente avrai più possibilità con il fai da te

Se, invece scegli di avvalerti di un agente immobiliare, prima di decidere con chi lavorare, chiedi che ti fornisca un piano di marketing ed un'analisi di mercato. Inoltre controlla le referenze dei suoi clienti e chiedi quante vendite ha concluso da inizio anno..

poni tutte le domande che ti sembrano più adeguate per essere sicuro di chi hai di fronte.

Quindi valuta bene la modalità di vendita e chi hai di fronte: farà la differenza tra una vendita veloce e senza problemi, ed una vendita problematica.



TECNOimmobiliare

Attenzione, è meglio scegliere un agente specializzato nel vendere case e non tanti agenti immobiliari dell'ultimo momento e ti spiego il perchè.

collaborare con tanti agenti immobiliari può sembrare una buona cosa perchè avrai tante persone che parlano del tuo immobile, ma cosa succederà nel momento in cui l'avranno proposto ai clienti che hanno nel loro data base e non ve ne saranno altri?

Semplice. lo metteranno in un cassetto sperando che qualcuno un domani entri e chieda proprio di tuo immobile.

Non investiranno in un piano di marketing professionale, perchè sapendo che tu hai dato incarico a molti agenti, il loro eventuale investimento non sarà tutelato e quindi non investiranno in pubblicità.

il massimo che potrà capitare e che qualche agente metterà la tua casa su qualche sito. Cosa penseranno i potenziali acquirenti quando vedranno lo stesso immobile (il tuo) pubblicizzato da più agenzie sullo stesso sito, magari anche a prezzi e caratteristiche diverse?

ti consiglio quindi di scegliere un agente immobiliare specialista nel vendere case (non devo necessariamente essere io ma scegline uno che ti dia il massimo che il marketing immobiliare offre: confronta, chiedi referenze e numeri lavora in sinergia con lui per proteggere il prezzo della tua casa e venderla nel miglior modo ed in tutta serenità.

chiedi una consulenza gratuita

tel. 075 5181218



step 4

marketing

prepara la casa:

Dopo aver fissato il prezzo realistico di vendita è fondamentale che prepari la tua casa affinché si presenti nel migliore dei modi ai potenziali acquirenti che la visiteranno

Tu cosa ne pensi?

questa accortezza non è empre così scontata.

ricordati che per tutte le persone acquistare una casa è un coinvolgimento emotivo pertanto dare un aspetto positivo e curato alla tua proprietà potrà aiutarti nella vendita, facendo percepire un valore più elevato agli aspiranti acquirenti.

Ci sono alcune cose che devi fare per aver un vantaggio sugli altri proprietari che cercano di vender casa in questo momento, e lo devi fare prima di iniziare le visite:

- **elimina i difetti (piastrelle rotte, serramenti che cigolano ecc.**
- **esegui le piccole riparazioni (rubinetto che gocciola, vetro rotto)**
- **metti via tutti gli oggetti che personalizzano troppo**
- **controlla l'illuminazione**
- **ripristina la tinteggiatura**
- **durante le visite la casa deve essere pulita, arieggiata, profumata, illuminata (tieni tutte le luci accese e tutte le persiane e balconi aperti**

E ricordati : non c'è una seconda possibilità per dare una "buona prima impressione"

come pubblicizzare la casa?

- **internet: nel web puoi trovare diversi siti immobiliari gratuiti**
- **giornali: in ogni città esistono delle riviste dedicate all'immobiliare**
- **cartello:**
- **passaparola: talvolta è proprio tra le conoscenze che si può trovare un'acquirente**

COME GESTIRE I POTENZIALI ACQUIRENTI QUANDO VENDI CASA

Il primo contatto con il potenziale acquirente è al telefono, questo primo contatto è importante per capire se può essere quello giusto oppure no, e quindi risparmiare un sacco di tempo in visite inutili.

non fare l'errore che fanno tanti miei "colleghi" i quali non prequalificano i clienti e per questo fanno perdere un sacco di tempo con visite inutili e poi quando ti chiedi perchè non vendi.... capisci che ti stanno portando turisti non acquirenti profilati e in linea con le tue condizioni di vendita.

I suggerimenti che leggerai in questo articolo sono elementari per un professionista della vendita, ma credimi che solo applicando questi sarai ad un livello superiore rispetto alla maggior parte dei proprietari di casa che sono sul mercato in concorrenza con te ed anche dei rispettivi agenti immobiliari che li seguono.

non voglio crearti confusione, quindi restiamo sul pratico con poche cose ben mirate.

tutte le persone che ti chiamano dovranno essere prequalificate da te, capisci la motivazione e quale tipo di immobile stanno cercando. ecco alcune domande molto semplici:

che tipo di casa state cercando? In che tempi vi serve? nel caso che la mia casa vi piaccia avete bisogno di venderne un'altra prima di poter acquistare la mia?

Se dalle risposte a queste domande ti rendi conto che non può essere il giusto acquirente per casa tua, diglelo chiaramente.

se invece ti rendi conto che può essere un buon acquirente, descrivigli in maniera sintetica ed onesta la tua casa, in modo che se ci sono degli aspetti che a priori non gli possono andar bene eviterete entrambi una inutile perdita di tempo (ad esempio lui vuole il box e tu non lo hai, oppure 2 bagni ma la tua casa ne ha uno solo).

seconda regola. l'immobile andrebbe mostrato a tutti coloro che sono in grado di prendere o influenzare la decisione: è inutile far venire il figlio se poi chi caccia i soldi è la madre, oppur il marito quando chi decide è la moglie. E' sufficiente chiedere "oltre a lei c'è qualche altra persona che è coinvolta nella decisione riguardante l'acquisto della casa?"

Se le prime regole sono state rispettate hai gettato le basi per una visita mirata.

tieni conto che come proprietario di casa parti da una posizioni di svantaggio quando fai da venditore perchè per l'acquirente tu sei la persona meno indicata per dargli una visione oggettiva dell'immobile e il suo valore visto che sei quello che incasserà il suo assegno.

inoltre, ti garantisco che se è il proprietario di casa ad assumere il controllo della visione dell'immobile, la probabilità di vendere diminuisce, perchè una regola aurea dice:

IL PROPRIETARIO DI CASA NON DEVE MAI METTERSI IN MEZZO DURANTE LE VISITE.



**chiedi una consulenza gratuita
tel. 075 5181218**

Ecco alcuni consigli per limitare i danni dovuti alla tua posizione e per trarre il massimo vantaggio.

- **cercate di capire se si tratta di un possibile acquirente oppure una persona che vuole solo guardare.**
- **non elogiare troppo la casa**
- **una volta entrato in casa rivolgiti al cliente dicendo “ fate come fosse a casa vostra, io sono qui solo per rispondere alle vostre domande” così lo mettete a suo agio**
- **se si tratta di una coppia fai in modo che le due persone rimangano sempre insieme durante la visita, non stare davanti a loro, apri tutte le porte mentre mostri la tua casa, non fare mai affermazioni e limitati a fare delle domande**

Già seguendo queste regole che ti ho descritto sopra sarai mille anni luce più avanti agli altri venditori privati della tua zona che cercheranno di *affascinare* il povero visitatore che si dovrà sorbire le solite paranoie del tipo: casa mia è la più bella (certo, le altre fanno schifo), ho rifatto il bagno nel 1994... è come nuovo, il nostro garage non si è mai allagato (no comment) oppure è un terzo piano senza ascensore ma le scale non si sentono nemmeno e potrei fare altre decine di questi esempi, tranquillo è la normalità se non fai il venditore e quindi non sai come funziona la vendita.

www.tecno-immobiliare.it

**Chiedi una consulenza gratuita
tel 075 581218**

Voglio comprare casa tua!

Se hai identificato il prezzo giusto, hai pubblicizzato la tua casa in maniera adeguata, ed hai seguito i vari consigli che ti ho dato nelle precedenti note, arriverà il momento in cui una delle persone che hanno visto casa tua ti dirà che vuole acquistarla.

abbiamo due situazioni

a) Se sei seguito da un agente immobiliare specialista nel vendere case ti guiderà lui nella trattativa per farti realizzare il maggior prezzo possibile occupandosi di tutti gli aspetti sia tecnici che commerciali.

b) stai vendendo da solo. in questo caso segui i passi qui sotto

La prima cosa che devi fare è distaccarti emotivamente e gestire la casa come se non fosse la tua. lo so che è molto difficile, ma è necessario, se sei coinvolto emotivamente rischi di “far scappare” il cliente perchè gli metti addosso una pressione eccessiva, o addirittura potresti arrivare ad abbassare il prezzo di casa tua perchè fai percepire all’acquirente la tua “voglia” di vendere e lui giocherà al ribasso.

Un’altra cosa molto importante che devi sapere è che se un potenziale acquirente è interessato a casa tua potrebbe essere il primo, ma anche l’ultimo. non pensare che se la prima offerta è arrivata subito ne arriveranno sicuramente delle altre: le occasioni non vanno mai sprecate, specialmente in questo momento di mercato.

Quando l’acquirente ti consegnerà la sua offerta valuta il prezzo offerto ma anche le modalità di pagamento e la data di consegna, oltre ad altre clausole che possono sembrare accessorie ma non lo sono. Ogni piccolo dettaglio è importante.

naturalmente, fagli redigere una proposta d’acquisto, che è un documento in cui l’acquirente mette per iscritto la sua intenzione di acquistare casa esprimendo tutte le condizioni (prezzo, modalità di pagamento, data del rogito ecc.) ed accompagnandola con un assegno a titolo di garanzia a te intestato.

Al momento della presentazione dell'offerta hai tre possibilità

- **accettare l'offerta**
- **fare una contro-offerta**
- **rifiutare l'offerta**

Se la proposta ti soddisfa potrai firmare per accettazione e quando l'acquirente avrà ricevuto la comunicazione dell'avvenuta accettazione, il documento diventerà un valido contratto di vendita.

Ricordati che ognuno di questi passi va fatto per iscritto. Nelle compravendite immobiliari l'unica forma prevista a pena di nullità è quella scritta (art. 1350 del Codice civile), quindi qualsiasi accordo verbale è privo di valore.

Arrivato a questo punto puoi incassare la caparra e procedere alla registrazione della proposta d'acquisto presso l'Agenzia dell'Entrate ed organizzare il rogito notarile.

Chiedi allo studio notarile scelto dall'acquirente quali sono i documenti necessari ed eventualmente anche alla Banca in caso di richiesta di un finanziamento da parte dell'acquirente.

Come hai visto con un buon atteggiamento commerciale, con la giusta dose di prudenza, e meglio se con i consigli di un esperto del settore, la vendita della tua casa anche in questo periodo può diventare una piacevole esperienza.



step 5

documenti necessari per la vendita della casa

Innanzitutto ti consiglio di fare tutte le verifiche prima di stipulare una promessa di compravendita (se sei seguito da un agente immobiliare ci penserà lui).

Farlo dopo potrebbe comportare degli spiacevoli inconvenienti come scoprire che ci sono delle difformità urbanistiche o catastali che richiedono del tempo per essere sanate.

Ecco le cose principali da controllare.

- **per prima cosa ti consiglio di prendere l'atto con cui l'immobile ti è pervenuto, va letto in maniera approfondita perchè talvolta si possono essere delle servitù dimenticate ma ancora valide.**
- **seconda cosa esamina le planimetrie catastali e verifica la loro conformità con lo stato di fatto all'immobile (ad esempio. che siano riportate tutte le porte e finestre, se i muri siano dove devono essere, ecc.). nel caso in cui le planimetrie catastali non siano conformi allo stato di fatto è necessario farle regolarizzare a tua cura e spesa entro l'atto notarile.**
- **recupera anche il certificato di agibilità e i certificati di conformità degli impianti, il libretto della caldaia, l'APE (attestato di prestazione energetica).**
- **verifica la conformità catastale presso l'ufficio tecnico del Comune per essere certo che l'immobile sia urbanisticamente conforme, e quindi non abbia abusi edilizi.**
- **fai le visure catastali per avere i dati identificativi e reddituali dell'immobile.**

STEP 6

CONCLUSIONI

Caro lettore,

spero che questa prima guida "vendere casa oggi" ti possa essere di aiuto per raggiungere i tuoi obiettivi nel momento in cui decidi di vendere casa ,

l'argomento è molto esteso e quindi non pretendo di averlo esaurito in questo contesto ed è per questo che continuerò a pubblicare nuovi articoli e guide inerenti il settore immobiliare.

Mi farebbe piacere avere un tuo parere e dei suggerimenti per gli argomenti che ritieni più di tuo interesse.

Inviami i tuoi commenti a tecnoimmobiliare7@gmail.com

ti saluto e ti aspetto alla prossima guida

**puoi liberamente distribuirlo ad amici,
parenti e conoscenti interessati,
purchè senza modifiche**

www.tecno-immobiliare.it

chiedi una consulenza gratuita

tel. 075 5181218

**Gli specialisti in case
per famiglie**



*ci occupiamo di case
ma soprattutto di persone*



TECNO*immobiliare*
l'unica agenzia che garantisce la vendita