# I SETTE PASSI PER VENDERE CASA COME UN PROFESSIONISTA



# Sommario

Introduzione	3
Passo 1 – Valutare correttamente l'immobile	4
Passo 2 – Verificare la documentazione	5
Passo 3 – Predisposizione dell'immobile	6
Passo 4 – Pubblicizzare al meglio l'immobile	7
Passo 5 – Valorizzare l'immobile	8
Passo 6 – Gestire la trattativa	9
Passo 7 – Formalizzare l'accordo	11



## INTRODUZIONE

Come ben illustrato da Gianni Guerrieri, direttore centrale dell'Omise, nel corso della presentazione del "Rapporto immobiliare residenziale 2018" realizzato dall'Osservatorio del Mercato Immobiliare dell'Agenzia delle Entrate (Omi), in collaborazione con l'Associazione Bancaria Italiana (Abi), nonostante la ripresa del mercato immobiliare residenziale in Italia che si è registrata dal 2014, ad oggi per quanto riguarda i prezzi, sussiste una situazione di lento declino. Ci troviamo quindi di fronte ad un fenomeno di aumento della domanda con un andamento dei prezzi che non segue le compravendite.

Se si decide quindi di procedere alla vendita della propria casa da privati, la difficoltà principale è quella di vendere al miglior prezzo e nel minor tempo possibile.

Questa guida presenta le strategie che abbiamo messo a punto negli anni per rispondere proprio a questa domanda: come vendere la propria casa velocemente e al miglior prezzo possibile, anticipando la concorrenza?

Ecco una guida che riassume i principali passi da seguire e gli errori da evitare quando si vuole vendere un'unità immobiliare come farebbe un professionista. La guida contiene indicazioni pratiche e link per l'approfondimento utili per raccogliere le idee e informazioni, per poi lanciarsi praticamente nell'attività di vendita che richiede tempo e pazienza, soprattutto in mancanza d'esperienza. Nelle pagine successive, i passi da seguire.

Buona lettura!

Davide Fiume

Your Home Soluzioni Immobiliari

#### LINK UTILI PER L'APPROFONDIMENTO:

• https://www.agenziaentrate.gov.it/wps/file/Nsilib/Nsi/Schede/FabbricatiTerreni/omi/Pubblica zioni/Rapporti+immobiliari+residenziali/rapporto+immobiliare2018/RI2018\_Residenziale\_20180 522 .pdf

# Valutare correttamente l'immobile

Per chi vuol vendere casa, il primo passo da seguire è sicuramente quello di valutare correttamente ed oggettivamente l'immobile, attribuendo il giusto prezzo di vendita.

L'errore molto grave del fai da te è quello di dare un valore troppo personale (valore affettivo, soldi spesi per abbellimenti non più di moda...ecc..) e quindi soggettivo rischiando di essere non competitivi sul mercato, aumentando di gran lunga i tempi di vendita e comunque in seguito ricorrere a drastici abbassamenti e riduzioni di prezzo, che svalutano sensibilmente l'immobile.

In questo caso per vendere come un esperto del settore immobiliare, occorre valutare l'immobile in base a dei parametri oggettivi con una ricerca approfondita del valore sul mercato, una valutazione precisa, dettagliata e commisurata alla concorrenza locale, riuscendo a collocare al meglio nel mercato l'immobile in questione, attribuendo un prezzo competitivo, favorendone al contempo la vendita in tempi più ridotti.

- https://www.guidaconsumatore.com/casa/valutare\_casa.html
- https://www.immobiliare.it/valutazione\_immobiliare.php
- https://www.borsinoimmobiliare.it/guide/1619/Come-calcolare-il-valore-delle-Abitazioni
- https://www.idealista.it/news/immobiliare/residenziale/2018/02/13/125281-criterivalutazione-immobili
- https://www.calcolailprezzodellatuacasa.it/

### Verificare la documentazione

Il secondo passo è quello di controllare che la documentazione in possesso sia corretta e conforme (atto provenienza, autorizzazioni e conformità urbanistiche, planimetria e visura catastale, Ape, ecc.. Vedi tabella esemplificativa a destra) per far si che non ci siano brutte sorprese nel caso in cui si trovi la persona interessata e non ci siano intoppi per la conclusione positiva della trattativa.

Anche in questo caso, per agire come un professionista, occorre tenere sotto controllo la lista dei documenti necessari che potrebbero variare caso per caso.

In questo caso la consulenza e la professionalità di un agente immobiliare mette al riparo da ogni inconveniente.

### LINK UTILI PER L'APPROFONDIMENTO:

- https://www.guidafisco.it/vendere-venditacasa-immobile-documenti-1135
- https://www.borsinoimmobiliare.it/guide/162 9/Documentazione-necessaria-alla-vendita
- https://venderecasa.hello-italy.it/B60-documentazione-vendere-casa
- <a href="http://www.visureitalia.com/smartfocus/le-certificazioni-obbligatorie-per-vendere-casa/">http://www.visureitalia.com/smartfocus/le-certificazioni-obbligatorie-per-vendere-casa/</a>

### ESEMPIO LISTA DEI DOCUMENTI (tratta da borsinoimmobiliare.it)

#### Documenti attestanti la proprietà

- Copia atto notarile di acquisto
- •Dichiarazione di successione e relativi documenti (per gli immobili pervenuti in successione)
- ·Nota di trascrizione
- •Regolamento di condominio (ove presente)
- •Contratto di locazione (Se l'immobile è locato a terzi)

#### Se l'immobile è gravato da ipoteca

- ·Copia del contratto di mutuo
- •Ricevuta del versamento di **estinzione mutuo** o l'ultimo bollettino (per i mutui estinti)
- •Eventuale copia dell'atto di assenso alla cancellazione di ipoteca o richiesta di estinzione d'uffici

### Regolarità e conformità urbanistico/catastale

- •Planimetria catastale
- ·Visura catastale
- ·Visura ipotecaria
- •Riferimenti al titolo urbanistico (licenza, concessione, permesso a costruire, dichiarazione di inizio attività ...)
- •Certificato di agibilità (ove esistente)
- •Attestato di **Prestazione Energetica** (APE)
- •Certificati di **Conformità degli impianti** (ove esistenti)

#### Per gli immobili con condono edilizio

- ·Concessione edilizia in sanatoria
- •Tutta la documentazione relativa al condono

#### Casi particolari

- •Se un coniuge vuole vendere un immobile, occorrerà verificare se vi sia o meno la necessità del consenso dell'altro coniuge.
- •Se un minore o un interdetto sono proprietari di un bene, occorre l'autorizzazione del giudice alla vendita e l'intervento del loro tutore o del genitore o del legale rappresentante •Se l'immobile è classificato come "bene
- culturale" o se è soggetto a particolari vincoli artistico-paesaggistici occorre, in determinate circostanze, l'autorizzazione delle competenti autorità affinché possa essere venduto ed è soggetto alla prelazione all'acquisto da parte della soprintendenza.

I sette passi per vendere casa come un professionista

## Predisposizione dell'immobile

Il terzo passo consiste nel predisporre l'immobile in maniera tale da far esaltare le qualità che possano spiccare sia nelle foto per gli annunci che per aumentarne l'Appel durante le visite.

Nei link seguenti ci sono i suggerimenti che un agente professionista seguirebbe per rendere l'appartamento più accogliente, inclusi gli eventuali lavori di ripristino o spostamento di arredi, pulizie particolari, ecc..



- https://www.immobiliare.it/news/tag/home-staging/
- https://www.idealista.it/news/deco/home-staging/2015/10/19/117973-lo-staging-in-5-punti-ecco-perche-e-uno-strumento-valido-foto
- https://www.alfiobardolla.com/blog/home-staging-cose-e-come-funziona/
- https://www.ilmessaggero.it/casa/news/casa-news/home\_staging\_cosa\_e/3797344.html

# Pubblicizzare al meglio l'immobile

Pubblicizzare al meglio l'immobile. E' questo il quarto step cruciale.

In questo i professionisti sono esperti nel mettere in evidenza negli annunci, attraverso foto professionali, descrizioni precise e più canali promozionali (portali specifici siti, cartelli, social, incroci banche dati, ecc..) le caratteristiche migliori dell' appartamento.



#### LINK UTILI PER L'APPROFONDIMENTO:

https://www.aranzulla.it/siti-per-vendere-casa-1024722.html

# Valorizzare l'immobile

Valorizzare l'immobile significa offrire un valore aggiunto agli acquirenti. Ecco due tra le aree più rilevanti: fornire ai possibili acquirenti, magari grazie a preventivi realizzati da un'impresa o un'agenzia di fiducia, soluzioni ottimali per una eventuale ristrutturazione in base alle loro esigenze economiche e personali di abitabilità dell'immobile; allo stesso tempo indirizzarli, dopo un'attenta ricerca, presso istituti di credito che in quel periodo attuano condizioni più vantaggiose e grazie a relazioni consolidate con consulenti del settore creditizio altamente qualificati è possibile offrire gratuitamente soluzioni personalizzate per accedere al mutuo.

- <a href="http://www.24oreprestiti.ilsole24ore.com/prestito-migliore/miglior-prestito-ristrutturazione.asp">http://www.24oreprestiti.ilsole24ore.com/prestito-migliore/miglior-prestito-ristrutturazione.asp</a>
- http://www.24oreprestiti.ilsole24ore.com/prestito-migliore/miglior-prestito-liquidita.asp
- https://www.guidafisco.it/agevolazioni-acquisto-prima-casa-giovani-coppie-989
- https://www.guidafisco.it/agevolazioni-acquisto-prima-casa-658
- https://www.guidafisco.it/bonus-casa-detrazione-condomini-imprese-giovani-affitto-1430
- https://www.mutuionline.it/
- https://www.prestitionline.it/prestiti-personali/
- https://www.facile.it/mutui-ristrutturazione.html

# Gestire la trattativa immobiliare

Impostare la trattativa sui binari giusti è il quarto passo importante per riuscire a vendere l'immobile una volta riscontrato l'interesse del possibile acquirente.

Impostare la trattativa sui binari giusti è il sesto passo importante per riuscire a vendere l'immobile una volta riscontrato l'interesse del possibile acquirente.

Un professionista del settore, grazie all'esperienza maturata nelle buone trattative concluse in anni di attività, è in grado gestire la trattativa, mediando tra le aspettative del venditore e l'acquirente.

Ecco alcuni consigli per gestire una trattativa come farebbe un professionista.....

#### Conoscere il più possibile il proprio interlocutore.

Per non correre il rischio di perdere solo del tempo ed evitare brutte sorprese, è essenziale poter contare sull' interesse reale, sulla fondata capacità di solvibilità del promissario acquirente e sapere le sue eventuali e particolari esigenze, istaurando sin da subito un clima di fiducia e di complicità prevedendo e prevenendo situazioni di stallo o di incomprensione fra le parti. Proprio per questo motivo, una terza figura super partes come l'agente immobiliare, sarà molto utile per mediare, vista la conoscenza approfondita che ha sia del venditore che dell'acquirente, potendo premere i tasti giusti per concludere positivamente l' affare.

Continua...

# Gestire la trattativa immobiliare

..continua da pag. 9

#### Non è solo una questione di prezzo.

In molti pensano che la trattativa immobiliare sia solo una questione di prezzo...ma si sbagliano. Infatti nella proposta d'acquisto del possibile acquirente non viene solo indicato il prezzo d'acquisto ma una serie di clausole (importo caparra come garanzia economica, modalità di pagamento, data rogito, accollo di eventuali spese non previste) che possono risultare fondamentali per arrivare al "si" del venditore soprattutto quando l'importo dell'offerta risulta essere un po' lontano dalla richiesta.

Anche in questo caso l'abilità e l'esperienza del professionista del settore, se presente, azzerano la distanza fra i due attori principali, incidendo ancora una volta in maniera significativa e determinante per la felice conclusione dell'affare.

<sup>•</sup> https://www.idealista.it/news/immobiliare/residenziale/2012/09/12/59938-vendere-casa-e-unarte-consigli-per-una-trattativa-perfetta

<sup>•</sup> https://www.soldioggi.it/come-negoziare-il-prezzo-di-una-casa-7237.html

### Formalizzare l'accordo

Per concretizzare l'accordo raggiunto, occorre che le parti formalizzino il tutto attraverso una proposta di compravendita o compromesso, con cui ciascuno secondo i propri ruoli, si obblighi e si impegni a rispettarlo fino ad arrivare poi al vero atto di vendita che verrà stipulato davanti al notaio.

Anche in questo caso come garanzia del rispetto degli accordi, la figura dell'agente immobiliare permette, con imparzialità, il buon esito della trattativa, interagendo proficuamente sia con l'istituto di credito che con il notaio in caso di necessità. Questo è un'altro caso in cui un'agenzia, seguendo e accompagnando i clienti fino all'atto notarile, può offrire un vero valore aggiunto alla formalizzazione dell'accordo.





### Chi siamo

La nostra agenzia immobiliare garantisce massima professionalità e affidabilità nel prestare una consulenza chiara e competente che risponda in modo completo alle esigenze di chiunque voglia compravendere o affittare un immobile.

La piena soddisfazione dei nostri clienti, ci spinge sempre di più ad operare con entusiasmo e passione nel fornire, con cortesia ed efficienza, un servizio adeguato nel promuovere gli immobili affidatici in gestione e nel trovare soluzioni valide che rispondano concretamente alle necessità di coloro che, con fiducia, si rivolgono a noi.

Seguiamo i nostri clienti sin dalle prime fasi e, aggiornandoli costantemente, siamo con loro fino al rogito nella vendita e/o alla registrazione del contratto di locazione.

Serietà, disponibilità, trasparenza e competenza sono i nostri punti fermi.

### CONTATTACI PER UNA CONSULENZA GRATUITA Tel. +39.3450621154

Email: info@yourhome-immobiliare.it