

NOTIZIARIO IMMOBILIARE

NOVEMBRE 2019

COPIA OMAGGIO



COMPRARE E VENDERE CASA

IN QUESTO NUMERO
Autore Roberto Spalti

- 8 Errori che potresti commettere quando compri casa, che ti impediranno di dormire la notte. (seconda parte)

- Breve dizionario immobiliare - italiano, quali sono i termini che possono nascondere la verità

-9 errori che commette chi mette in vendita la sua casa, se li conosci li eviti.

Novembre è il mese che porta alla fine dell'anno, le giornate sono fredde e brevi, quale luogo migliore di una casa calda ed accogliente per trascorrere questo periodo?

Se stai pensando di cambiare casa questo numero del Notiziario immobiliare ti aiuterà a farlo in maniera più consapevole.

Buona lettura

8 POTENZIALI ERRORI CHE POTRESTI COMMITTERE QUANDO COMPRI CASA E TI IMPEDIRANNO DI DORMIRE PER MESI .

Ecco la seconda parte dell'articolo iniziato il mese scorso, se vuoi leggere la prima parte, trovi la copia della newsletter di Ottobre su

www.immobiliairespalti.it/risorsegratuite

4. Indagine tecnica

Il controllo della parte urbanistica è l'aspetto che molti agenti immobiliari trascurano di più, perché ragionano in un modo molto semplice:

“se la casa è già stata venduta in precedenza e non sono stati fatti altri lavori, vuol dire che è tutto in regola e prendo come valida la documentazione fornita dal venditore”.

“

Molti agenti immobiliari trascurano la parte urbanistica fidandosi delle vendite precedenti e delle dichiarazioni del venditore.



Pretendi SEMPRE che un tecnico faccia una verifica urbanistica in Comune e poi un sopralluogo nella casa che stai comprando.

Lavoro nel settore edile e immobiliare dal 1992 e ho visto ogni nefandezza possibile, ti faccio qualche esempio:

Sottotetti di villette trasformati in camere da letto.

Locali lavanderia diventati bagni

Garage e cantine che oggi sono bellissime taverne.

Una volta ho visto una casa in cui il costruttore aveva messo in garage il radiatore per il riscaldamento, nel caso in cui la macchina avesse freddo d'inverno?

Una precisazione: non voglio fare il santo e so benissimo che queste cose sono la normalità nel 99% delle case italiane ma quello che ti dico è questo: se stai comprando un sottotetto, indipendentemente dal fatto che tu ci veda un letto ed un armadio, lo devi pagare come tale e non come se fosse una superficie abitabile. Perché non lo è.

Non voglio neanche parlare dei piccoli o grandi abusi edilizi che ho visto nella mia vita, stanze ricavate da porticati, vuoti di

fondazione aperti e utilizzati, "appartamenti" ricavati da magazzini, senza nessun tipo di autorizzazione.

5. Esame delle condizioni della casa

Uno dei sogni delle persone è quello di potersi costruire la casa secondo i propri desideri quindi cercano immobili da ristrutturare per poterli personalizzare secondo i propri gusti.

Se compri una casa già pronta devi adattarti, almeno per qualche anno, ai gusti del precedente proprietario e potresti doverti accontentare senza sentirla veramente "tua".

Questo sogno può diventare il tuo peggiore incubo, che non ti fa dormire la notte se non stai estremamente attento e pianifichi ogni dettaglio.

Se hai deciso di comprare una casa da ristrutturare è meglio se fai un sopralluogo con un tecnico di tua fiducia che ti dirà cosa puoi modificare e cosa no riguardo alla distribuzione degli ambienti.

Oggi in edilizia si può fare praticamente qualsiasi cosa, ma i costi possono gonfiarsi come una mongolfiera pronta a decollare.

“

Devi sapere cosa stai comprando e pagarlo il giusto prezzo.



Questa foto è rappresentativa di quello che ti può raccontare un venditore, o un agente immobiliare, poco trasparente nel momento in cui capisce che la casa ti piace, ma quella parete proprio non la tolleri.

Fai un sopralluogo anche con un impresa edile di tua fiducia per capire tempi e costi della ristrutturazione.

Quando facevo il geometra, ormai tanti anni fa, la proprietaria di un appartamento che stavamo ristrutturando decise una modifica all'apparenza semplice: lo spostamento di un bagno.

Questa "semplice modifica richiese un mese in più di lavori per spostare tutti gli scarichi e qualche decina di milioni di Lire di spesa aggiuntiva; dovettero andare in albergo per 15 giorni e tutte le mattine me li vedevo spuntare in cantiere per supervisionare l'andamento dei lavori.

Uno stress enorme per tutti.

6. Non avere una pre-delibera da parte della banca

Dell'importanza della pre-delibera ne ho parlato un sacco di volte perché è un documento fondamentale nel processo di acquisto, quindi ci spenderò due parole anche in questo numero.

Se per comprare casa devi ricorrere ad un mutuo un passo importantissimo che devi fare, per la tua serenità, è quello di andare in banca o da un mediatore creditizio ed ottenere una pre-delibera del mutuo.

Cosa è?

E' un documento che ti dice quanto denaro la banca e' disposta a prestarti in base a quanto guadagni.

E' svincolata dal valore della casa, che verrà certificato da un perito, e ti consente di avere le idee chiare sulla cifra che potrai ottenere per realizzare il tuo sogno.

Perché è importante?

Perché senza questo documento tu hai soltanto una vaga idea di quella che è la tua potenzialità e potresti andare a vedere, ed innamorarti perdutamente, di una casa che non puoi permetterti, magari per poche migliaia di Euro.

Quando ancora non avevo capito l'importanza di questo documento ho visto persone in lacrime perché non sarebbero riuscite a realizzare il loro sogno dato che gli mancavano, soltanto, 10.000 €.

Ottenere questo documento ti mette anche in una posizione di maggior forza nei

confronti del venditore perché potrai dimostrargli che ti puoi veramente permettere la cifra che gli stai offrendo, perché la banca è disposta a finanziarti.

Un conto è fare un'offerta, sempre subordinata al buon esito del mutuo, dicendo al venditore "ora vado in banca e chiedo se mi danno i soldi", un altro è dirgli "La banca mi finanzia questa somma, ho un documento che lo dimostra."

7. costi nascosti

I costi nascosti dietro all'acquisto di una casa possono essere una fonte di stress, enorme, che potresti dover affrontare ma ti svelo un segreto:

I costi nascosti non esistono

O meglio, non sono nascosti, basta cercarli e analizzarli prima di impegnarsi con una proposta di acquisto e versare la caparra.

Redigere un piano finanziario accurato che tenga conto di ogni spesa che dovrai affrontare, dalle più evidenti a quelle meno visibili, ti consentirà di fare un

“

La pre-delibera della banca, basata sul tuo reddito, serve a capire qual è la tua capacità di spesa, evitando di perdere tempo a vedere case al di fuori delle tue possibilità.

acquisto sereno e ti farà dormire sonni tranquilli.

Il problema è che quasi nessun agente immobiliare si prende la briga di fare una cosa del genere perché ha paura che le persone, di fronte ad una spesa maggiore di quella che avevano in mente, possano decidere di fare un'offerta più bassa, rendendo più difficile per lui chiudere la trattativa.

Quando ho ideato il sistema "casa in 30 giorni" il piano finanziario, redatto prima di firmare la proposta di acquisto, è diventato uno di capisaldi del mio metodo.

Ho deciso di tutelare le persone che si rivolgono a me per comprare casa ed evitargli brutte sorprese.

8. La conclusione dell'affare

Lo so a cosa stai pensando: ho concluso la trattativa a condizioni soddisfacenti, perché dovrei preoccuparmi?

Hai trovato la casa che ti piace, non vuoi perderla

Hai versato una cospicua caparra al venditore, i risparmi di una vita che hai messo da parte con tanti sacrifici non sono più sul tuo conto corrente.

“

Quando ho ideato il sistema di ricerca "Casa in 30 giorni" il piano finanziario ne è diventato una parte fondamentale.



Se viene fuori un piccolo problema che ti fa pensare che qualcosa possa andare male o che i tempi per riuscire ad avere le chiavi di casa si allunghino.

Hai provato a comprare da solo o l'agente immobiliare, come accade molto spesso, dopo che hai pagato la provvigione non è più reperibile e ti risponde la segretaria, che, per quanto sia brava e si impegni, non è la persona con cui vuoi parlare.

Questo accade, per fortuna non sempre, perché hai scelto il prodotto e non la persona che ti aiutasse a comprarlo.

Finché si tratta di una macchina o di qualcosa di poco importante un venditore vale l'altro, anche perché se decidi di comprare una Mercedes puoi andare in qualsiasi concessionario e la macchina è sempre la stessa, per quanto il venditore sia simpatico o meno.

Se si tratta dell'acquisto più importante della tua vita non puoi permetterti di sbagliare e devi scegliere un professionista che ti aiuti a fare la scelta migliore per te, oggi e nel tuo futuro, che ti eviti di passare notti insonni studiando il modo di trovare i soldi che ti mancano perché non hai fatto un piano finanziario accurato, che sia al tuo fianco anche il giorno del rogito.

VOCABOLARIO IMMOBILIARESE - ITALIANO, TUTTI I TERMINI CHE TI DEVONO INSOSPETTIRE QUANDO LI LEGGI

Come interpretare la descrizione dell'agenzia immobiliare?

Nel mercato immobiliare ci sono agenti immobiliari onesti e trasparenti, che preferiscono fare qualche appuntamento in meno su un immobile ma raccontare la verità, e altri che per attirare il maggior numero possibile di potenziali clienti rendono gli annunci di vendita, e le fotografie che pubblicano, più "accattivanti".

Alcuni lo fanno in maniera poco trasparente e il Tribunale di Prato, con la Sentenza del 19 settembre 2011 n. 960, che riporto, ne ha preso atto.

“

L'illecito amministrativo dell'abuso edilizio non si prescrive mai.

Se la descrizione dell'immobile contenuta nell'annuncio non corrisponde al vero al mediatore non spetta nessun compenso.

La non corrispondenza tra il contenuto del "vendesi" e lo stato dei luoghi legittima l'eccezione di inadempimento.

Nella sentenza si legge: Nel caso in esame la parte opponente si rivolse alla agenzia immobiliare *** per l'acquisto di un immobile posto in loc. Seano.

Dall'annuncio immobiliare pubblicato sulla rivista risulta che il bene fu indicato come comprensivo di due camere.

In realtà, le dimensioni dei vani erano tali che solo uno era qualificabile come camera.

L'altro vano, infatti, avendo delle dimensioni inferiori a mq. 9,00 non poteva essere considerato come camera, ma bensì come guardaroba.

Il tutto finisce con il mancato riconoscimento della provvigione all'agente immobiliare.

Di questi annunci, senza che poi finisse tutto in un Tribunale, ne ho visti a centinaia.

E' importante saper leggere nella maniera corretta un annuncio immobiliare, specialmente se hai deciso di cercare casa da solo, per evitare perdite di tempo e delusioni derivanti dal fatto che la stessa casa, che vista su internet sembrava la tua casa ideale, dal vivo non lo sia affatto.

Ho scelto di lavorare come consulente di chi compra casa e spesso mi capita di vedere gli immobili per conto delle persone che si sono rivolte a me per acquistarli.

Ho visto cose che una persona che non fa questo lavoro non può nemmeno immaginare.

Ho visto immobili il cui annuncio recitava: "appartamento luminoso", però lo era solamente con tutte le lampadine accese; altri dicevano "ampia vista panoramica", peccato che in realtà vedevi il panorama solamente affacciandoti alla finestra e guardando di lato, con il rischio di cadere.

Tempo perso e voglia di buttare il "collega" dalla finestra.

Un altro sporco trucco utilizzato spesso è quello di scattare le fotografie con un particolare obiettivo, il grandangolo, utilizzando quel tipo particolare che fa sembrare le stanze enormi, salvo poi scoprire che quel salone che ti sembrava grande è in realtà ampio come il bagagliaio della tua auto e se ti siedi sul divano devi stare attento a non far cadere il televisore davanti a te.

Stai tranquillo che se un appartamento gode di una bella vista, anche da una sola

finestra, troverai un "agente immobiliare" ottimista che scriverà nell'annuncio: vista panoramica.

Ti racconto un aneddoto molto divertente: qualche anno fa un mio amico andò a vedere un appartamento perché era incuriosito dall'annuncio dove c'era scritto: "ampio monolocale con vista mare".

Una volta vista la casa chiese all'agente che gliela stava mostrando dove fosse la vista pubblicizzata perché, affacciandosi alle finestre della stanza, vedeva solamente un vicolo.

L'agente immobiliare, senza fare una piega, gli rispose: "il mare si vede dalla finestra del bagno" e, prendola, gliela mostrò, tutto orgoglioso.

La vista non era neanche brutta ma non so se il mio collega sia ancora vivo, conoscendo il mio amico.

Purtroppo molti agenti immobiliari, pur di far vedere al proprietario che hanno fatto un appuntamento in più, o sperando che portando il cliente a vedere la casa

“

Anche se la vista panoramica è dalla finestra del bagno qualcuno scriverà sull'annuncio di vendita "vista panoramica"



trovino il modo di fargliela piacere, barano sul contenuto degli annunci con lo scopo di attirare più persone possibile.

Quando leggi un annuncio come puoi riuscire a distinguere tra un agente immobiliare che dice la verità e un fantasioso scrittore fantasy che si inventa mondi in cui le case sono tutte belle, luminose e perfettamente ristrutturate?

Ti insegno alcuni trucchi per imparare a leggere tra le righe.

Se non conosci bene la zona e non sei in grado di individuare la casa devi imparare a leggere tra le righe dell'annuncio e ora ti dico alcune frasi che dovrebbero farti drizzare le orecchie come una lepre quando sente un rumore sospetto.



Fantastica vista potrebbe essere la casa con il panorama più bello del mondo ma se nell'annuncio non ci sono fotografie che lo mostrano o se l'agente immobiliare non è disposto a spiegarti per telefono da quale stanza lo puoi ammirare, e a mandarti le fotografie, eviterei di perdere tempo andandolo a vedere.

Immerso nel verde Può essere una casa che si affaccia su un bel parco, in cui però in estate giocano decine di bambini che allieteranno i tuoi pomeriggi con urla e schiamazzi, o un posto molto tranquillo.

Io ho vissuto per 20 anni sopra un asilo e, anche se abitavo al quinto piano, durante le belle giornate dovevo tenere le finestre chiuse per riuscire a studiare o ascoltare la televisione.

Appena ristrutturato hai due possibilità: 1. E' veramente ristrutturato e magari dovrai solamente ridipingere le pareti di un colore che ti piaccia. 2. Gli ultimi lavori, veri, sono stati fatti 20 anni fa e hanno fatto un intervento di maquillage, ovvero hanno mascherato i difetti per venderlo ad un prezzo più alto.

Informati sulla data della ristrutturazione e sul tipo di lavori che sono stati eseguiti.

“

Appena ristrutturato, a volte, significa che i lavori sono stati fatti 20 anni fa.

Ha bisogno di manutenzione è la frase più utilizzata perché vuol dire qualsiasi cosa, da una casa che ha bisogno solo di alcune piccole migliorie ad una che deve essere sventrata e rifatta completamente.

Se non ti fidi dell'agente immobiliare porta con te un muratore che sappia il fatto suo o un tecnico che ti aiuti a capire se ci sono problemi seri da affrontare.

Luminoso e soleggiato la casa potrebbe essere esposta perfettamente e quindi essere davvero soleggiata oppure, anche se ha le finestre grandi essere esposta a nord e vedere il sole solamente a Luglio ed Agosto.

Ho visto case, pubblicizzate come luminose, esserlo solamente con tutte le luci accese.

Deliziosa premesso che questa definizione è più appropriata per un piatto di cibo, viene spesso utilizzata per definire quei microscopici appartamenti ricavati da sottotetti o cantine che sono grandi come una roulotte.

Se hai il dubbio di essere incappato in un annuncio di questo tipo fatti mandare un planimetria con le misure.

“

Una casa molto luminosa potrebbe esserlo soltanto per un'ora al giorno, in piena estate, o con tutte le luci accese. Altrimenti è una grotta.

Ampia camera il concetto di ampiezza di alcuni agenti immobiliari riguardo alle camere da letto è molto vago, però dalle fotografie dovresti riuscire a capire se riesci a malapena a girare intorno al letto o se effettivamente la camera è abbastanza grande da essere definita ampia.

Comodo parcheggio in strada l'agente immobiliare ti sta dicendo che non ha il posto auto, chiedi se c'è un parcheggio nelle vicinanze o se gli altri palazzi della zona hanno un parcheggio privato; se tutti i palazzi della zona hanno un "comodo parcheggio in strada" potresti avere parecchi concorrenti.

Chiedi anche se ci sono scuole nelle vicinanze, all'ora di entrata ed uscita dei ragazzi il parcheggio in strada risulterebbe difficile; ho vissuto sopra ad un liceo, so di cosa parlo.

Riscaldamento centralizzato e ascensore su questi aspetti non è che si possa barare nella descrizione ma ti consiglio di chiedere all'agenzia alcune informazioni importanti: 1. Quanto sono le spese condominiali? 2. Quanti ha la caldaia? Quanti anni ha l'ascensore?

In base alle informazioni, se è in grado di dartele, potrai capire se la casa ha dei costi mensili troppo alti per te e se mettere in preventivo la sostituzione di qualche elemento importante, e costoso, nei prossimi anni.

Una cosa divertente che trovo negli annunci immobiliari è relativa alla superficie della casa.

Se il concetto di ampiezza per le camere da letto è relativo per la gran parte degli agenti immobiliari, quello di metratura della casa richiede una spiegazione particolare.

ci sono vari tipi di effettuare la misurazione degli spazi:

Ad occhio, abitudine purtroppo molto radicata in parecchi agenti immobiliari, in base alla loro esperienza calcolano i probabili metri quadrati della casa.

Quello che dice il venditore, parecchi agenti immobiliari durante l'appuntamento di acquisizione chiedono al venditore: "scusi quanti metri è la casa?" fanno una comparazione con l'idea che si sono fatti ad occhio e poi lo scrivono sull'annuncio senza nemmeno controllare.

Superficie reale. E' la superficie vera della casa, che viene misurata sulle planimetrie fornite dal proprietario o con uno strumento laser.

E' sempre bene chiedere quale tipo di superficie sia indicata nell'annuncio per evitare di andare a vedere una casa che tu pensi sia 90 metri quadri salvo poi trovarti a vedere un appartamento di 60 metri quadri reali, ecco cosa può scrivere l'agente immobiliare nella casella superficie:



Superficie calpestabile è quella dei pavimenti, escluse le pareti ed ogni altra cosa. E' facilmente misurabile.

“

La superficie calpestabile è quella del pavimento della casa, esclusa ogni altra.

Superficie lorda è la superficie della casa comprese le pareti interne ed esterne.

E' misurabile e non dovrebbe essere maggiore di quella calpestabile di più di un 15%, a meno che tu non stia guardando una casa in centro storico le cui pareti portanti sono spesse 60 cm o più.

Superficie commerciale con questo termine caso alcuni agenti immobiliari si sbizzarriscono perché nel calcolo di questa superficie rientrano anche il garage, il balcone e tante altre cose per cui potresti vedere un annuncio di vendita di un bilocale ampio 80 metri quadri, che ha una superficie calpestabile di 40 e una lorda di 50 mq.

Poniamo il caso che questo appartamento sia in vendita al prezzo di € 100.000, per comodità.

Stesso annuncio, tre superfici e tre prezzi diversi, il primo, molto allettante ma poco veritiero in termini di abitabilità.

Domanda sempre, al proprietario o all'agente immobiliare, che superficie è indicata nell'annuncio e se ti rispondono che hanno messo la superficie commerciale chiedi qual è la superficie reale della casa perché è con quella che dovrai fare i conti con gli spazi che dovrai vivere.

Non commettere l'errore che fanno in molti, cioè di dividere il prezzo richiesto per i metri quadrati e poi decidere se la casa è cara oppure no, alcuni fattori potrebbero incidere anche parecchio e il valore di mercato va stabilito facendo un'analisi complessiva.

Un parametro di cui tenere conto è, ad esempio, la distribuzione degli spazi: ho visto case con corridoi e disimpegni enormi che rubavano un sacco di spazio alle stanze principali, rendere una casa di 80 metri quadrati uguale ad una di 60.

“

Conoscere la superficie reale della casa ti permetterà di stabilire se è adatta alle tue esigenze e se il prezzo, tenuto conto di vari fattori, è in linea con il mercato della zona

Un agente immobiliare cercherà di farti sembrare la casa più grande perché in questo modo si abbassa la tua percezione del rapporto fra il costo complessivo e i metri di superficie.

mi spiego meglio: se tu vedi un annuncio pubblicitario di una casa che ha una superficie abitabile di 80 mq e costa 240.000 € è facile calcolare che costa 3.000 € al metro quadro.

Ma se per la vendita della stessa casa indico la superficie lorda, che sarà di circa 90 mq il prezzo al metro quadro scenderà a 2.667 €.

Ma se ha anche altri spazi e nell'annuncio metto che la superficie commerciale è di 105 mq la tua percezione del prezzo scende a 2.286 €.

E sto parlando della stessa identica casa.

E' più chiaro, ora, perché devi sapere il più possibile riguardo alla superficie della casa prima ancora di andarla a vedere?



Se la casa ti interessa, e dopo averla vista hai deciso che potrebbe andare bene per te, per fare un'offerta non fidarti della descrizione che trovi sull'annuncio ma chiedi di avere la planimetria, se non te l'hanno già consegnata.

Per essere sicuro di fare un'offerta corretta la cosa migliore è poterti fidare di quello che ti consiglia il tuo agente immobiliare, il problema è che se scegli la casa invece di scegliere colui che ti aiuterà a comprarla, potresti non trovare davanti a te la persona giusta.

9 ERRORI CHE COMMETTE CHI METTE IN VENDITA LA SUA CASA, SE LI CONOSCI LI EVITI.

Se hai letto i numeri precedenti del Notiziario immobiliare ti sarai reso conto che la gran parte degli articoli sono rivolti a chi vuole comprare casa.

E il mio lavoro principale è quello di aiutare le persone che vogliono farlo.

Uno studio fatto da un noto portale immobiliare dice che il 62% delle persone che vogliono comprare casa in questo momento lo fa perché vuole cambiare la propria abitazione e, per riuscirci, deve prima vendere la casa in cui vive.

Ecco perché, da questo mese, inizierò a scrivere articoli che riguardano anche la vendita della casa.

Comincerò con il parlarti degli errori più comuni che commette chi mette in vendita la propria abitazione.

Nonostante il mercato immobiliare si sia ripreso e il numero delle compravendite aumenti, almeno in alcune zone, rispetto

a 10 anni fa le case in vendita sono ancora molte di più rispetto al numero dei potenziali acquirenti, quindi chi cerca una casa da acquistare può permettersi di essere molto più esigente di un tempo.

Oggi un acquirente ha la, quasi, certezza di trovare quello che cerca, e desidera, fra la moltitudine di offerte presenti sul mercato.

E' più importante che mai evitare di commettere errori quando metti in vendita la tua casa perché ogni potenziale acquirente che esce dalla tua porta senza averti firmato una proposta di acquisto potrebbe costarti migliaia di Euro, e mesi di attesa.

Fino a qualche anno fa mettere in vendita la propria casa, o comprarne una per poi sistemarla e rivenderla, era abbastanza semplice perché i prezzi salivano di continuo e c'era una fortissima domanda da parte degli acquirenti; tieni presente che nel periodo pre-crisi sono state vendute oltre 850.000 case.

“

Chi cerca casa ha molta scelta ed è molto più esigente ed attento rispetto a qualche anno fa



Poi è cambiato il mondo e il numero di compravendite annue si è quasi dimezzato nell'arco di tre anni.

I prezzi sono calati in maniera assurda

Le banche hanno chiuso i rubinetti dei finanziamenti, dando la mazzata finale ad un settore già agonizzante.

Oggi le cose vanno un pochino meglio dato che il numero delle compravendite di abitazioni è in crescita da ormai tre anni ma il problema è che i prezzi delle case, di contro, continuano a scendere se si escludono particolari zone di pregio.

Se oggi stai pensando di vendere la tua casa devi fare i conti con la realtà e, se vuoi avere successo, non puoi permetterti di commettere nemmeno il più piccolo errore.

Durante gli ultimi anni di lavoro mi sono reso conto che le persone che non riuscivano a vendere la propria casa commettevano uno di questi 7 errori, e in questo articolo te li voglio illustrare per fare in modo che tu li possa evitare.

Eccoli:

Non analizzare il motivo per cui stai vendendo.

Non preparare la casa per il compratore.

Stabilire il prezzo della casa in modo non corretto.

Non avere un professionista che lavora per te.

La firma di un incarico a lungo termine senza un piano di marketing personalizzato scritto.

Non avere tutta la documentazione della casa in ordine e pronta per l'acquirente.

Non avere una soluzione certa per la consegna.

Quando decidi di cambiare l'abitazione in cui vivi compi uno dei passi più importanti della tua vita e questa cosa, se non la risolvi entro pochissimo tempo, comincia a generare ansia e stress.

E' normale perché è qualcosa di cui non conosci tutte le dinamiche, dato che è un processo che affronterai al massimo due o tre volte nella tua vita, le leggi cambiano, il mercato si evolve, e ci sono in gioco tanti altri aspetti su cui non sei competente.

“

Una persona compra e vende casa due o tre volte nell'arco della propria vita.

1. Non conoscere il vero motivo per cui hai deciso di vendere.

Le ragioni per cui puoi aver deciso di mettere in vendita una casa sono tante e ognuna prevede sviluppi, e quindi strategia di vendita, diversi.

Lo so che suona strano ma se ci pensi è così, ti faccio alcuni esempi:

Devi cambiare casa perché è diventata troppo piccola, magari ti è nato un figlio o ne vorresti uno; i tuoi tempi di vendita possono essere medio lunghi quindi puoi utilizzare strategie di vendita di un certo tipo.

L'azienda per cui lavori ti ha comunicato che intende trasferirti in un'altra città ed entro 3 mesi devi essere lì; in questo caso

avrà la necessità di monetizzare molto rapidamente, specialmente se vuoi acquistare un'altra casa e ti servono i soldi della vendita per poterlo fare.

Ti stavi guardando intorno per curiosità e, improvvisamente, ti sei innamorato di una casa in vendita; è perfetta per te, è "casa tua" e ti ci immagini a vivere per i prossimi anni, forse per sempre; in questo caso hai necessità di vendere rapidamente ma dovrai anche fare i conti con la cifra che realizzerai perché altrimenti corri il rischio di non poterla comprare.

Tre ipotesi, ce ne sono tante altre, che portano a strategie di vendita molto diverse fra loro, con strumenti di marketing differenti, un prezzo richiesto che può variare di migliaia di Euro, una disponibilità a trattare completamente diversa da un caso all'altro.

Quando decidi di mettere in vendita la tua casa devi pensare al reale motivo per cui vuoi farlo perché da lì parte tutto il resto.

Se hai bisogno di vendere rapidamente dovrai rassegnarti a metterla sul mercato ad un prezzo interessante, rispetto alle altre case simili in zona, per chi sta cercando.

Un piccolo suggerimento: non svelare mai il motivo per cui hai deciso di vendere casa, soprattutto se hai urgenza. di farlo.

“

In base al motivo per cui hai deciso di vendere la tua strategia sarà più o meno aggressiva.

2. Fare un'accurata analisi di mercato prima di stabilire una cifra.

Il prezzo a cui metti in vendita la tua casa è uno dei fattori principali che ne determina la vendibilità.

Una volta che hai stabilito a quanto vendere hai detto anche al tuo potenziale acquirente qual è la cifra massima che potrebbe dover pagare se vuole comprare la tua casa.

Ci sono due pericoli nello sbagliare a posizionare la propria casa sul mercato:

Non trovare persone interessate perché il prezzo è troppo alto.

Incassare meno denaro di quello che avresti potuto perché hai fissato un prezzo troppo basso.

Ricorda che un potenziale acquirente comincia a fare una prima ricerca sui portali e sui siti delle agenzie immobiliari, quindi vede decine di case, fra cui fa una prima scrematura, per poi visitarne almeno una decina.

Se ritiene che non valga la pena chiamarti, e lo fa tenendo conto di quello che vede nella pubblicità, perdi una potenziale vendita.

In un periodo come questo, in cui i prezzi tendono ancora a scendere mese dopo mese, perdere una vendita, e tenere la casa sul mercato, significa perdere soldi.

Se la metti in vendita ad un prezzo basso potresti dare l'impressione di avere problemi, o che li abbia la casa, ottenendo due effetti indesiderati:

Un'offerta ancora più bassa perché attirerai affaristi senza scrupoli.

Diffidenza da parte di chi, pur potenzialmente interessato, ha paura che un prezzo basso nasconda problemi futuri.

3. Analizza la concorrenza

Se hai deciso di vendere da solo ti dico cosa devi fare per essere quasi sicuro di vendere la tua casa fregando tutti i proprietari di quelle simili alla tua.

Se invece ti sei rivolto ad un agente immobiliare il fatto che faccia o meno questa analisi ti dirà se è un professionista o uno che prende l'incarico di vendita a caso, tanto per metterle in vetrina.

Ecco cosa devi fare.

Un acquirente vede decine di case, ne seleziona alcune che ritiene più interessanti, le va a vedere.

L'analisi della concorrenza ti serve a creare un annuncio che attragga le persone e le invogli a venirla a vedere, invece di metterla fra quelle che: "non mi sembra un granché, la andrò a vedere se non trovo di meglio" e ti serve, una volta che hai la persona davanti, a capire fra le case che ha visto se la tua potrebbe essere la sua casa ideale o no.

Questo è un lavoro molto difficile da fare e anche parecchi agenti immobiliari non hanno idea di dove partire per posizionare la casa sul mercato in maniera efficace.

Un Professionista immobiliare saprà indicarti quali potrebbero essere i punti di forza di casa tua, per un potenziale acquirente, per poterla proporre al meglio.

“

Definisci i tuoi bisogni e i tuoi desideri e poi seleziona gli annunci per cui fissare un appuntamento.

4. Trova un buon agente immobiliare.

Da un sondaggio de Il Sole 24 Ore, pubblicato ad Ottobre 2018, è emerso che il 37% delle persone che ha comprato casa non si è rivolto ad un agente immobiliare per farlo, mentre il 63% si.

Di quel 37% soltanto il 14% ha dichiarato che se in futuro dovesse cambiare casa lo rifarebbe senza rivolgersi ad un agente immobiliare perché comprare e vendere casa da soli è un percorso difficile e denso di insidie che possono costare parecchi soldi e un esaurimento nervoso.

Quali sono i problemi che vengono riscontrati più spesso da chi si rivolge ad un agente immobiliare?

L'insoddisfazione delle persone è dovuta alla scarsa comunicazione, a pochi resoconti del lavoro fatto, alle continue telefonate per ottenere ribassi di prezzo, alle promesse non mantenute.

Tutto questo accade perché la gran parte degli agenti immobiliari pur di prendere un incarico di vendita è disposta a dire di sì ad ogni richiesta del venditore, anche a quelle che sa benissimo che non potrà mantenere; in questo modo toglie una casa ai concorrenti e ci può lavorare soltanto lui. Continua...



Geom. Roberto Spalti

tel
3286876090

mail
rspalti@remax.it

blog
www.immobiliarespalti.it

Faccio l'agente immobiliare dal 2002, dal 2015 ho deciso di specializzarmi nell'aiutare le persone che vogliono comprare casa.

Mi sono reso conto che quello dell'acquisto della casa è uno dei momenti più belli, ma anche più stressanti, nella vita delle persone.

I tanti soldi in ballo: spesso tutti i sudati risparmi di una vita di lavoro, uniti ad un impegno finanziario importante come un mutuo.

Lo stress derivante dal dubbio di aver fatto la scelta più giusta, dovendo decidere, da solo, fra le decine di case sul mercato.

Il dubbio di aver fatto l'acquisto migliore, di aver pagato la casa il giusto prezzo, di aver perso la casa ideale perché non l'hai vista fra le centinaia di annunci o perché è stata messa in vendita senza agenzia.

Avere un professionista che lavora per te, che ti aiuta a prendere la decisione migliore, che ti consente di scegliere fra tutte le possibilità che ci sono, **è la soluzione migliore per vivere soltanto i momenti piacevoli della ricerca e dell'acquisto più importante della tua vita, la tua casa.**

Oggi hai la possibilità di smettere di:

- passare il tuo tempo libero sui siti immobiliari alla ricerca della tua casa, trovo io la tua casa ideale.
- dover andare in tutte le agenzie immobiliari a chiedere informazioni e raccontare le tue esigenze, seleziono per te le migliori occasioni fra tutte le case in vendita, anche quelle che non sono nelle agenzie.
- perdere tempo a visitare case non adatte, dopo aver capito le tue esigenze vedrai soltanto case selezionate per te

Sei pronto ad acquistare casa ma non sai come muoverti?

Scarica la mia guida gratuita in cui scoprirai:

Come scegliere la tua casa ideale

Come decidere il prezzo da offrire

Quali documenti controllare

Gli aspetti fiscali legati all'acquisto

Vai sul blog [immobiliarespalti.it](http://www.immobiliarespalti.it) e scaricala subito, è GRATIS.

Stai valutando l'idea di cambiare casa e vorresti sapere come fare la scelta migliore per te?

Fissa un appuntamento per una consulenza gratuita. .

Ecco cosa farò per te:

Analisi della tua situazione

Pianificazione finanziaria della vendita e del riacquisto

Ricerca della tua casa ideale

Riceverai in regalo:

Una copia del mio libro "La casa dei tuoi sogni"

Chiamami ora al 3286876090