

CAMBIARE CASA

Febbraio 2020

copia omaggio

*Il mensile di informazione per capire il mercato immobiliare
e comprare casa, a Pisa, senza commettere errori*



IN QUESTO NUMERO
Autore Roberto Spalti

- **Comprare casa oggi ti costa 104.700€ in meno rispetto al 2009.**
- **5 motivi per cui comprare casa da solo non è conveniente**
- **Il segreto di Pulcinella sugli agenti immobiliari.**

Febbraio, è il mese di San Valentino, il tempo degli innamorati.

In questo periodo le relazioni sentimentali si consolidano e le coppie pianificano di andare a vivere insieme.

Inizia la ricerca del nido d'amore in cui trascorrere insieme i prossimi anni di vita e, magari, veder crescere la propria famiglia.

COMPRARE CASA OGGI TI COSTA 104.700 € IN MENO RISPETTO AL 2009

A questo punto della tua vita la domanda che ti poni è: meglio vivere in una casa pagando l'affitto o fare un mutuo per comprarla?

Dipende da molti fattori.

Mai come in questo periodo si è verificata c'è da tenere presente che si è verificata una "congiunzione astrale" che fra:

Prezzi delle case molto bassi

Tassi di interesse sui mutui ai minimi storici

Grande numero di case in vendita sul mercato

Ha creato una situazione che sembra idilliaca per chi vuole comprare casa.

Considera, per farti un esempio, che rispetto al 2009, poco dopo l'apice del numero di compravendite e con i prezzi alle stelle, chi decide di comprare casa oggi può risparmiare circa un terzo dei soldi necessari per realizzare il proprio sogno.

“

Chi compra casa oggi, rispetto a chi lo ha fatto nel 2009, può risparmiare un terzo dei soldi necessari.



Parliamo di 104.000 €

Lo so, sembra incredibile, quindi ti faccio i numeri prendendo i dati dell'Agenzia delle Entrate, che registra tutte le compravendite immobiliari in Italia.

Risultato interrogazione: Anno 2009 - Semestre 1

Provincia: PISA

Comune: PISA

Fascia/zona: Centrale/CENTRO STORICO - QUARTIERI: S.ANTONIO, S.MARTINO, S.FRANCESCO

Codice di zona: B1

Microzona catastale n.: 1

Tipologia prevalente: Abitazioni civili

Destinazione: Residenziale

Tipologia	Stato conservativo	Valore Mercato (€/mq)	
		Min	Max
Abitazioni civili	NORMALE	2250	3100

Se nel 2009 tu avessi voluto comprare un appartamento di 90 metri quadrati in questa zona avresti dovuto mettere in preventivo una spesa di € 279.000.

Risultato interrogazione: Anno 2019 - Semestre 1

Provincia: PISA

Comune: PISA

Fascia/zona: Centrale/CENTRO STORICO NORD - QUARTIERI: S.FRANCESCO, S.TA MARIA

Codice di zona: B1

Microzona catastale n.: 1

Tipologia prevalente: Abitazioni civili

Destinazione: Residenziale

Tipologia	Stato conservativo	Valore Mercato (€/mq)	
		Min	Max
Abitazioni civili	NORMALE	1950	2600

Per lo stesso appartamento, nel 2019, devi investire € 234.000

Già questo ti porta a risparmiare la bella somma di € 45.000

E sarebbe già fantastico, ma andiamo avanti.

Riguardo alla caparra da versare, di solito almeno il 20% del prezzo di acquisto nel 2009 avresti dovuto anticipare una caparra di € 55.800, oggi te la caveresti con € 46.800.

Ultimo, ma non meno importante, se per comprare casa devi fare un mutuo, come fa il 90% delle persone che acquista la prima abitazione, dai uno sguardo a questi numeri.

Mutuo nel 2009:

Importo necessario 223.200
Rata € 869 al mese

Mutuo nel 2019

Importo necessario € 187.200
Rata € 670 al mese

Sai quanto risparmi di mutuo, alla fine?

La bellezza di € 59.700

Che sommati a € 45.000 sul prezzo di acquisto fanno € 104.700

In pratica il prezzo di un altro appartamento.

Quindi, oggi, per un under 30 comprare casa può anche essere una forma di investimento a lungo termine.

Ecco quali sono le differenze fra vivere in una casa in affitto ed una di proprietà.

Se vivi in una casa di proprietà fai un investimento dal punto di vista del benessere personale perché ti consente di viverla come vuoi, modificare a tuo piacimento il colore delle pareti o cambiare la distribuzione delle stanze, senza dover chiedere il permesso al proprietario.

Ogni Euro che investirai nel migliorare il tuo comfort abitativo sarà finalizzato a valorizzare la casa e lo potrai recuperare, se avrai fatto le cose nella maniera corretta, quando la rivenderai.

Se invece vivi in un appartamento in affitto sarai condizionato dal fatto che “al termine del contratto di locazione la casa dovrà essere riconsegnata nelle medesime condizioni in cui è stata ricevuta” e che ogni lavoro eseguito verrà regalato al proprietario.

Altra cosa importante è che, se vivi in affitto, sai che la tua permanenza in quella casa ha una data di scadenza, data dalla durata del contratto, che il proprietario potrebbe decidere di non rinnovare.

Il secondo investimento è monetario perché, invece di pagare un canone mensile per un bene che non sarà mai tuo come nel caso dell'affitto, pagando la rata del mutuo accantonerai un capitale, che ti ritornerà in tasca nel momento in cui deciderai di rivendere la casa.

Quando paghi l'affitto per vivere in un appartamento ogni Euro che paghi finisce nelle tasche del proprietario e tu spendi i tuoi sudatissimi soldi senza che ti rimanga niente.

Se invece stipuli un mutuo parte dei soldi della rata servono per pagare alla banca gli interessi sui soldi che ti ha prestato, ma un'altra parte è destinata alla restituzione del capitale quindi, in caso di rivendita, sono soldi tuoi.

Il terzo tipo di investimento che puoi fare, in determinate zone e se hai una buona disponibilità economica, è quello di mettere a reddito la tua casa quando non è più adatta alle tue esigenze ed ottenere una rendita mensile dal capitale investito.

Probabilmente la tua prima casa non sarà quella in cui vivrai per tutta la vita, con il passare del tempo le tue esigenze cambieranno.

Se sei proprietario della casa in cui vivi e devi trasferirti potrai decidere di percepire un affitto, che ti aiuterà a pagare il mutuo di quella nuova o pagare l'affitto della casa in cui andrai a vivere.

Cosa che, scegliendo di abitare in affitto, non potresti fare.

Prima di catapultarti su internet a vedere cosa c'è in vendita o fiondarti in tutte le agenzie immobiliari per andare a vedere tutte le case possibili però è meglio che tu prenda in esame questi 7 aspetti.

“

Quando paghi il mutuo una parte della rata è destinata alla restituzione del capitale quindi, se rivendi la casa, sono soldi tuoi.

1. **Acquistare una casa è un investimento a medio lungo termine.**

Se decidi di farlo pensa almeno ad un periodo di 7-10 anni.

La domanda che devi porti è: «Dove potrei essere tra cinque anni?»

Invece di pianificare in maniera asettica dove pensi di essere in cinque anni, perché non giocare?

“Dove potrei essere tra cinque anni?”

Una famosa pubblicità recitava: “immagina, puoi”; fallo anche tu.

Puoi pensare di cambiare città per motivi di lavoro oppure di avere il tuo primo bambino.

Immaginare le possibilità che puoi avere in questo lasso di tempo ti aiuterà a fare la scelta migliore riguardo alla casa in cui vivere.



2. **La posizione è molto importante, può determinare il tuo futuro.**

Se compri una casa in un quartiere degradato, perché cerchi la soluzione che costa meno, quando la lascerai sarà difficile trovare un inquilino che paga regolarmente e che tu riesca ad affittarla ad un prezzo alto.

Se invece deciderai di rivenderla, potresti avere problemi a trovare un acquirente o rimetterci un pacco di soldi.

Se pensi di acquistare un immobile sapendo già che non ci vivrai a lungo e vuoi fare un investimento affittandola quando te ne andrai, cerca zone vicino ad università o ospedali o, se pensi di rivenderla, quartieri in fase di espansione o riqualificazione.

Fai attenzione anche alla posizione dell'appartamento all'interno del palazzo,

Cerca l'esposizione più luminosa ed evita i primi piani, che sono i meno ricercati.



3. **Assicurati di aver fatto bene i conti.**

Comprare casa significa sopportare non solo il costo dell'acquisto ma anche tutti i costi accessori come: provvigione all'agenzia, costo del notaio, imposte sull'acquisto.

Essere il proprietario di una casa comporta anche altre responsabilità, dovrai tener conto anche delle imposte e delle tasse che dovrai pagare ogni anno.

4. **Lasciati un salvagente finanziario.**

Sia che tu compri casa per viverci sia che tu lo faccia per investimento (e in questo caso è ancora più importante) tieni da parte un po' di soldi per eventuali imprevisti.

Se sei al limite della tua capacità finanziaria e ti capita un problema, tipo una rottura dell'impianto idraulico, una spesa imprevista, oppure se l'inquilino lascia la casa prima del previsto e, per riaffittarla ad una persona di tuo gradimento, devi aspettare qualche mese.

Pensa a tutto questo e tieniti una somma che ti consenta di non fare la fame e pagare le bollette nel caso di un evento inaspettato

“

Quando compri casa, specialmente se sai fin da subito che non sarà l'abitazione in cui trascorrerai tutta la tua vita, fai molta attenzione alla zona in cui è situata, al palazzo, all'esposizione.

5. **Tieni sempre presente che non terrai la stessa casa per tutta la vita.**

Sia che tu la compri per investimento che tu la utilizzi come tua abitazione; cerca di programmare questo momento con un certo anticipo in modo da non rimanere in balia degli eventi ed essere costretto a “subire” il momento di mercato.

Cosa voglio dire: se sai già che fra due anni sarai costretto a cambiare città per motivi di lavoro non aspettare gli ultimi due mesi per mettere in vendita la tua casa.

Parti con un po' di tempo in modo da non essere messo alle strette e dover accettare obtorto collo una proposta a condizioni che non avresti preso in considerazione in una situazione di maggior calma.

6. **Pensa se stai comprando una casa che sarà difficile da rivendere.**

Se una casa rimane per parecchio tempo sul mercato ci sono, generalmente, due motivi principali:

il proprietario in realtà non sta vendendo e chiede un prezzo troppo alto

ci sono problemi.

Se il motivo per cui la casa non è ancora stata venduta, nonostante sia in pubblicità da qualche mese, puoi stare tranquillo che, acquistandola al giusto prezzo, non avrai problemi in futuro per l'eventuale rivendita.

Se invece ci sono problemi, che possono essere di varia natura tipo: abusi edilizi, problemi strutturali all'edificio, importanti lavori da fare, valuta attentamente la situazione perché potrebbero impedirti di

rivendere la casa per lungo tempo o costarti parecchio denaro, e tanto stress, per risolverli.

Rivolgerti ad un agente immobiliare che ti consiglia la soluzione migliore per te è la cosa più giusta che puoi fare.

Comprare casa è l'investimento più importante della tua vita e ci metterai tutti i tuoi soldi, faticosamente guadagnati e risparmiati.

Un agente immobiliare che vende le case che i proprietari gli hanno affidato, probabilmente, non è molto interessato a quello che è meglio per te e cercherà di farti comprare una delle case che ha in agenzia.

Un consulente che fa i tuoi interessi ti fa capire qual è la soluzione ideale per le tue esigenze attuali e ti aiuta a pianificare il futuro.



5 RAGIONI PER CUI COMPRARE CASA DA SOLO NON E' UN BUON AFFARE.

Lo so che una cosa del genere, detta da un agente immobiliare, ti suoni sospettosa ma continua a leggere e ti renderai conto che quello che sto per dirti è la verità.

La prima cosa a cui pensa chi sta comprando casa è: il notaio e il geometra si occupano di fare tutti i controlli necessari.

Capisco che a te non dispiacerebbe risparmiare qualche migliaio di Euro di provvigione che devi pagare all'agente immobiliare che ti fa comprare la casa.

“

Il notaio e il Geometra fanno tutti i controlli per verificare che la casa sia a posto dal punto di vista tecnico e che sia vendibile.

Ma intervengono quando è troppo tardi perché ormai hai versato la caparra.

Se stiamo parlando di un agente immobiliare medio sono pienamente d'accordo con te, almeno 8 volte su 10 la provvigione che paghi sono soldi letteralmente buttati nel cestino.

Ma se invece hai scelto di avvalerti di un Professionista immobiliare, che lavora per te, questi soldi sono uno dei migliori investimenti che potrai fare nella tua vita.

Ti mostro la situazione così capirai perché ti ho detto queste parole.

La realtà del mercato immobiliare attuale è quella di un film dell'orrore che si svolge in una città piena di case in vendita e ognuna di queste è abitata da una persona che non vede l'ora di scappare e rifilare a te tutti i suoi incubi peggiori.

Pensaci un attimo: se stesse bene in casa sua, quanto dice di starci perché al sua è la casa più bella del quartiere, mica la venderebbe.

I prezzi delle case, a parte rari casi di quartieri particolari e appartamenti che esistono quasi solo nella mitologia, sono in continua diminuzione e sbagliare il prezzo di acquisto potrebbe costarti, nel momento in cui deciderai di rivenderla, parecchie migliaia di Euro.

Conosco persone che con quello che hanno rimesso quando hanno rivenduto la casa che avevano comprato avrebbero potuto comprare una Porsche 911 nuova.

E non sto parlando di persone che hanno acquistato nel 2007, all'apice dei prezzi e che oggi devono rivendere, ma di famiglie che hanno comprato casa 3 anni fa, **sbagliando acquisto**, e oggi si ritrovano con quattro mura quasi invendibili a meno di non "regalarle".

Gli agenti immobiliari medi sono come gli squali: appena annusano l'odore di una preda in difficoltà (tu che stai cercando casa) sono pronti ad aggredirti per evitare che tu scappi e possa andare da un concorrente.

Sarebbero capaci di farti comprare una casa qualsiasi, fregandosene se andrà bene per te oppure no, ne conosco alcuni che quando entra un cliente in agenzia lo vedono solo con un cartello appeso al collo con scritto: "provvigione"

Per fortuna conosco anche tanti colleghi in gamba, onesti, che fanno gli interessi dei propri clienti.

Ora che sai cosa potrebbe succedere ti spiego quali sono le trappole in cui potresti cadere se non hai al tuo fianco una guida esperta che ti indichi dove sono e come evitarle.

1. Quante case sei in grado di vedere da solo?

Nelle ricerche online capiti in un mare, anzi in un oceano, di annunci immobiliari; ti faccio un esempio: cerchi un appartamento a Pisa, in una

zona definita, hai un budget in mente di circa 170.000 € quindi stai in una fascia di prezzo fra 160.000 e 200.000 (consideri la trattabilità). Ecco cosa esce



598 annunci immobiliari

Su un solo sito di annunci.

Lo devi moltiplicare almeno per due e aggiungere tutti quegli annunci dei privati, che non vogliono vendere con le agenzie, e quelli delle agenzie che non pubblicano sui siti nazionali.

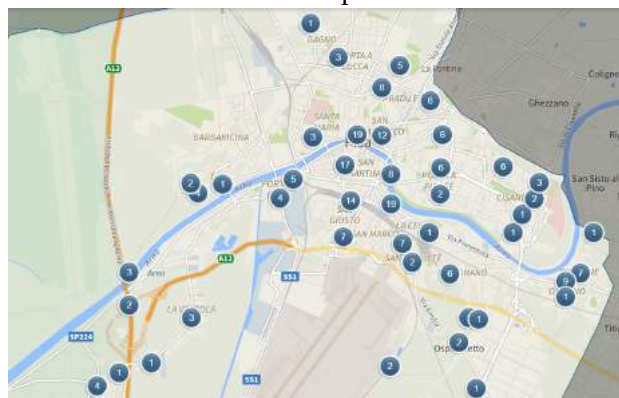
Una stima abbastanza accurata è che ci siano almeno 850 annunci di case in vendita in questo momento.

Hai intenzione di passare le nottate a guardarli tutti?

E poi in base a cosa selezioni quelli da scartare e quelli da vedere?

E' un po' come scovare il classico ago nel pagliaio.

Ti faccio vedere una mappa che ti dà un'idea di ciò che ti aspetta.



“

Conosco tanti agenti immobiliari onesti e in gamba ma qualcuno, invece di vedere una persona, vede una provvigione che cammina.

2. Se la casa è in vendita in una agenzia la dovrai comunque pagare

Fra i 598 annunci di cui parlavamo parecchi sono in mano alle agenzie immobiliari quindi se vuoi avere più scelta, e se vuoi trovare una casa che ti soddisfi, e non solo una qualsiasi sarà obbligatorio che tu le chiami.

Nel momento in cui chiami un'agenzia immobiliare per chiedere di vedere un appartamento che ha messo in vendita sappi che:

- Al telefono ti fornirà meno informazioni possibili, soprattutto sulla zona e sulla via, perché ha paura che tu possa scavalcarla e andare direttamente dal proprietario.

Non potrai sapere esattamente dove è la casa fino a che non avrai perso qualche ora del tuo tempo per andarla a vedere di persona.

Quando anch'io lavoravo in questo modo sai quante persone ho fatto arrabbiare perché una volta arrivati al portone mi hanno detto: "se avessi saputo che la casa era in questo palazzo non sarei nemmeno venuto a vederla", quante giornate perse.

- Ti capiterà di vedere la stessa casa con agenzie diverse perché, dato che non sei del mestiere e non conosci la casa, non sei in grado di distinguere l'una dall'altra.

Le agenzie scattano le fotografie in momenti diversi della giornata e da angoli diversi della stanza.

Tu non puoi sapere che quella che vedi sul sito è la stessa casa che hai visitato due giorni prima con l'altra agenzia quindi perdi tempo e ti trovi in una situazione imbarazzante perché, se ti piace e decidi di comprarla non sai con quale agenzia farlo.

Avere una sola persona che screma per te le case da vedere ti darà un grande vantaggio in termini di risparmio di tempo.

3. Sei un esperto nella trattativa?

Partiamo da un aspetto fondamentale: la trattativa per l'acquisto della casa è come una partita a scacchi, dove ognuna delle parti in gioco cerca di ottenere il massimo facendo la mossa migliore.

Il venditore vorrà vendere al prezzo più alto possibile, tu vorrai comprare alle migliori condizioni possibili.



Ma a differenza di una partita a scacchi, dove i giocatori sono soltanto due e sanno che entrambi giocano per vincere, in questo caso può esserci un terzo giocatore, l'agente immobiliare, che conosce le mosse di entrambi e suggerisce all'altro cosa fare.

Questa cosa, per te può essere un problema e farti spendere soldi in più.

Ti faccio un esempio:

vedi una casa che ti piace e dici all'agente che vorresti fare un'offerta a 100.00 € ma sei disposto a salire fino a 115.00 €.

Secondo te, se il venditore non è molto deciso ad accettare la tua prima proposta cosa succederà?

Penso tu lo abbia capito da solo, l'agente ti porterà una contro offerta a 115.000 €, sapendo che sei disposto a pagarla quella cifra.

Altra cosa da tener presente: tu avrai comprato al massimo un paio di case nella tua vita e il venditore avrà avuto la stessa esperienza nella sua.

L'agente immobiliare ne ha molta di più e può convincerti a fare un'offerta di cui ti pentirai.

Avere un maestro del gioco al tuo fianco, un giocatore professionista che fa il tuo stesso gioco e non fa il gioco del venditore, rappresenta un vantaggio enorme nella trattativa.

4. Sai stabilire il valore della casa?

Come hai visto ci sono migliaia di case in vendita e tantissime lo sono solo virtualmente

“

Quanto vale veramente la casa che ti piace?

Perché dico questo?

Perché il prezzo richiesto dal proprietario è talmente fuori mercato che la casa non è realmente in vendita ma lo è solamente nei suoi sogni più sfrenati.

Ma tu come fai a stabilire se il prezzo che chiede è corretto o no?

Il modo più semplice è di paragonare il prezzo richiesto al metro quadrato per quella casa, che otterrai dividendo la somma che chiede per la superficie che secondo lui ha la casa, con altre case simili che trovi in vendita.

Questo è contemporaneamente il modo corretto e più sbagliato che puoi usare per stabilire la cifra da offrire.

Starai pensando: questo è matto, come può una cosa essere allo stesso tempo giusta e sbagliata?

Te lo dico subito.

Il metodo in se è corretto, le stime si fanno prendendo come base il valore di case simili che oggi sono in vendita e, possibilmente, il prezzo di vendita di immobili venduti recentemente.

Quindi l'errore dov'è?



E' nel fatto che ti mancano due elementi fondamentali per poter usare quei dati:

- Il primo numero che ti manca è il prezzo delle case simili vendute di recente; senza quel dato, che rappresenta il prezzo VERO al metro quadrato che una persona è stata disposta a pagare, non hai niente di certo e ti basi solamente sulle richieste.

- Il secondo fattore di paragone, fondamentale, che ti manca è sapere se quelle case sono davvero simili fra loro e il prezzo di una può essere usato per calcolare il probabile valore dell'altra.

Ecco alcune domande di cui devi conoscere la risposta prima di fare una proposta:

Il palazzo è in buone condizioni?

Il prezzo di vendita di due appartamenti, apparentemente simili fra loro, può essere diverso perché mentre un palazzo è in buone condizioni l'altro è completamente da rifare, con varie migliaia di Euro da pagare.

Gli impianti sono a posto?

Se una casa ha tutti gli impianti a posto e un'altra li ha vecchi 30 anni, anche se funzionano, in quella vecchia dovrai

prevedere di rifarli completamente.

Ti do una brutta notizia: per intervenire sugli impianti nel 99% dei casi sei costretto a distruggere i pavimenti, pensa un attimo ai costi.

Queste sono solo due domande ma i fattori che possono incidere sul valore di una casa sono decine e tutti importanti.

Il problema è che, sia il proprietario, sia alcuni agenti immobiliari con pochi scrupoli cercheranno sempre di minimizzare i problemi (se non addirittura provare a nasconderli) e valorizzare gli aspetti positivi.

Avere un consulente obiettivo, che ti fa notare ogni aspetto dato che non deve venderti per forza quella casa, può essere d'aiuto.

5. Cosa devi controllare?

La documentazione da controllare, per essere sicuro di non prendere una fregatura, è veramente tanta e spesso i proprietari, convinti che la loro casa sia a posto perché l'hanno comprata nelle condizioni in cui è oggi, non sanno che presenta problemi.

Per essere sicuro di quello che fai dovresti, almeno, incaricare:

- Un tecnico che verifichi tutta la situazione a livello urbanistico e catastale
- Fare le visure ipotecarie
- Chiedere all'amministratore di condominio la regolarità dei pagamenti e i verbali delle assemblee per capire se sono in programma lavori straordinari non ancora deliberati, quindi spese impreviste.

“

Anche se due appartamenti sono molto simili il prezzo di vendita può essere molto diverso.

E altre cose fondamentali che dovresti controllare, prima di versare un solo Euro di caparra.

Considera che il notaio non è tenuto a controllare l'urbanistica.

Fa dichiarare a te e al venditore che la planimetria catastale corrisponde allo stato di fatto della casa.

Anche i controlli che fa, importantissimi per stabilire che la casa sia libera da ipoteche, vengono effettuati pochi giorni prima prima della stipula dell'atto.

E se nel frattempo hai versato qualche migliaio di Euro di caparra, per scoprire problemi che ritarderanno la consegna della casa o, peggio ancora, ti impediscono di comprarla?

E se hai dato disdetta del tuo contratto di affitto o hai venduto casa tua e non puoi entrare in quella nuova?

Come ti sentiresti?

“

Il mio lavoro è farti arrivare davanti al notaio, sereno e tranquillo, dopo aver fatto controllare a professionisti specializzati che la casa non abbia problemi di nessun tipo. In modo che tu non rischi i tuoi soldi

IL SEGRETO DI PULCINELLA DELLE AGENZIE IMMOBILIARI

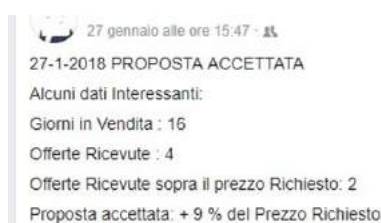
Pulcinella è una delle maschere più importanti del carnevale e, dato che Febbraio è il mese in cui si tengono le sfilate, ho deciso di parlarti del suo segreto.

Cosa si intende per Segreto di Pulcinella?

E' è un modo di dire usato per indicare un segreto che non è più tale, qualcosa che ormai è diventato di pubblico dominio nonostante i tentativi di tenerlo nascosto da parte di chi lo detiene.

Un po' di tempo fa, leggendo questo post su Facebook, mi sono posto una domanda.

Le persone che cercano casa, lo sanno come lavorano alcuni agenti immobiliari tradizionali?



Premetto che, da agente immobiliare, faccio i complimenti all'autore di questo post perché vendere una casa in 16 giorni è sinonimo di un ottimo lavoro.

Ecco cosa dovresti leggerci tu, come da molti altri che puoi trovare ogni giorno sui social network.

Il messaggio che ho ricevuto io è questo:

Un agente immobiliare tradizionale lavora per la prevalentemente per i venditori, anche se chiede di essere pagato anche dall'acquirente.

Sono convinto, e credo lo avrai capito anche tu che un agente immobiliare tradizionale vive un leggero conflitto di interessi perché viene incaricato dal venditore ma dice di fare anche i tuoi interessi durante la trattativa.

Ma se davvero fa i tuoi interessi, come è possibile che ritiri contemporaneamente 4 proposte di acquisto?

Dove è il suo ruolo di mediatore?

In quale momento, dato che come emerge da questo post, fa gli interessi degli acquirenti dato che promuove una vera e propria asta al rialzo?

Come ho detto tante volte tu acquirente ti trovi in una situazione in cui difficilmente potrai acquistare una casa al miglior prezzo possibile perché cercherà di farti fare una proposta ad una cifra vicina al prezzo di incarico, che è il prezzo desiderato dal venditore.

Salvo casi eccezionali in cui l'agente immobiliare sia riuscito a far accettare una valutazione realistica al proprietario di casa.

Quando ho deciso di diventare un agente immobiliare diverso da tutti gli altri che lavorano a Pisa, e specializzarmi nell'aiutare le persone che vogliono comprare casa, ho fatto una cosa

semplice ma che ha richiesto molto coraggio.

Ho chiesto a tutti i miei clienti passati, sia a coloro che si erano trovati bene con me che a quelli che non erano rimasti completamente soddisfatti, per fortuna pochi, cosa avrei potuto fare di meglio.

La risposta più frequente è stata: "Avrei voluto al mio fianco una persona che lavorasse solo per me, mi trovasse la casa giusta senza che io dovessi cercarla da solo andando in varie agenzie, e facesse i miei interessi"

“

Avrei voluto al mio fianco un professionista che lavorasse soltanto per me e tutelasse i miei interessi.

Da queste risposte è nato il sistema "Trova casa in 30 giorni"

Ho scelto di diventare l'agente di fiducia dell'acquirente.

Fare in modo che chi si rivolge a me per comprare casa non debba più trovare da solo la sua casa ideale, nel mare degli annunci, per poi avere a che fare con l'agente immobiliare che l'aveva in vendita.

Che possa scegliere l'agente immobiliare a cui affidare la ricerca dell'acquisto più importante della sua vita.

Il lavoro di un agente immobiliare che lavora per l'acquirente si svolge in varie fasi successive:

1. Colloquio approfondito per capire le tue esigenze.

A differenza di quello che fa un agente immobiliare tradizionale al quale dici: buongiorno vorrei vedere quella casa che ho visto sul vostro sito e lui ti accompagna a vederla.

2. Ricerca e selezione delle case adatte alle tue necessità.

Sul mercato ci sono centinaia di annunci, come un cercatore d'oro setaccia le pepite in mezzo alla ghiaia del fiume io, setacciando TUTTO quello che propone il mercato, a differenza di quello che fa un agente immobiliare tradizionale che ti propone solo le case che ha in vendita, ti faccio vedere soltanto le case migliori.

3. Ricerca di mercato per stabilire il prezzo corretto da offrire al venditore.

Mentre un agente immobiliare tradizionale cercherà di farti firmare una proposta al prezzo più vicino possibile a quanto richiesto dal venditore; salvo casi eccezionali.

“

**Capire le tue esigenze,
trovare la tua casa ideale,
fartela comprare al prezzo
corretto, controllare che
non ci siano problemi, è
quello che faccio per te.**

4. Negoziazione di ogni aspetto del contratto.

Mi impegno a farti ottenere le migliori condizioni possibili perché un agente immobiliare che lavora per te difenderà la tua posizione; un mediatore cercherà di trovare un compromesso, che spesso non coinciderà con i tuoi interessi.

5. Controllo totale della documentazione prima di versare un solo Euro di caparra.

Molti agenti immobiliari fanno verifiche sommarie e ti fanno firmare un contratto grazie al quale possono incassare la provvigione; se poi nascono problemi diventa veramente difficile uscirne perché sei intrappolato.

6. Analisi finanziaria

Se ti serve il tuo agente immobiliare ti metterà in contatto con le persone più adatte per ottenere un mutuo alle migliori condizioni di mercato.

7. Assistenza fino al rogito.

Tanti agenti immobiliari incassano le provvigioni al preliminare e, i meno seri, spariscono più velocemente di un mago.

Io sono al tuo fianco fino alla firma del contratto davanti al notaio .

Non scegliere la casa, di quelle c'è pieno, scegli la persona, il professionista, e lascia che sia lui a trovare la tua casa ideale e ti accompagni nel percorso di acquisto.

I CONSIGLI DELL'ESPERTO

Questo spazio è dedicato a rispondere alle domande che mi vengono fatte, quasi ogni giorno, dalle persone che vogliono comprare casa.

Se hai un dubbio e vuoi una risposta manda una mail a rspalti@remax.it

Domanda: Ho presentato, tramite un'agenzia immobiliare, una proposta di acquisto per un appartamento, non è stata accettata dal venditore.

Dopo qualche mese, non avendo trovato niente che mi piacesse, ho fatto una nuova proposta sempre con la stessa agenzia, anche questa non accettata.

Ora l'agenzia con cui avevo fatto le proposte non ha più l'incarico perché è stato dato ad un altro agente.

Volendo fare una terza proposta con chi devo farla?

Rischio di pagare una doppia provvigione?

Questa è una cosa che può capitare.

Facciamo un attimo chiarezza su un aspetto a mio avviso importante, l'incarico di vendita.

L'incarico di vendita è un contratto che regola i rapporti fra il venditore e l'agenzia ma che non coinvolge l'acquirente.

Quindi alla persona che mi ha fatto la domanda ho dato questo consiglio:

Fai la proposta con la prima agenzia, che è quella che ti ha messo a conoscenza dell'affare e ti ha messo in relazione con il proprietario, e paga la provvigione a loro.

-Domanda: Ho accettato una proposta di acquisto e il pagamento verrà fatto dalla banca con un mandato irrevocabile, cosa vuol dire?

Quando una banca eroga il mutuo alla persona che vuole comprare una casa, salvo casi particolari, non paga il giorno del rogito ma quando l'ipoteca, come dicono in gergo "si è consolidata".

In pratica il denaro arriverà sul conto corrente del venditore non prima di 20 giorni, se il notaio è veloce a trascrivere il contratto.

Ma perché la banca non paga immediatamente?

Perché vuole essere sicura che il bene per cui ha prestato i soldi diventi veramente di proprietà del mutuatario.

Potrebbe succedere che, prima della trascrizione del contratto, qualcuno metta un'ipoteca sulla casa e quindi la banca non possa più essere il creditore principale.

Ovviamente non è una condizione accettabile per loro dato che hanno prestato del denaro a fronte di una garanzia data dalla casa.

La cosa che devi sempre sapere è come ti verranno pagate le somme che devi ricevere, per programmare i tuoi pagamenti.



Geom. Roberto Spalti

Consulente immobiliare
RE/MAX

tel
3286876090

mail
rspalti@remax.it

blog
www.immobiliarierspalti.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 [immobiliarierspalti.it](http://www.immobiliarierspalti.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