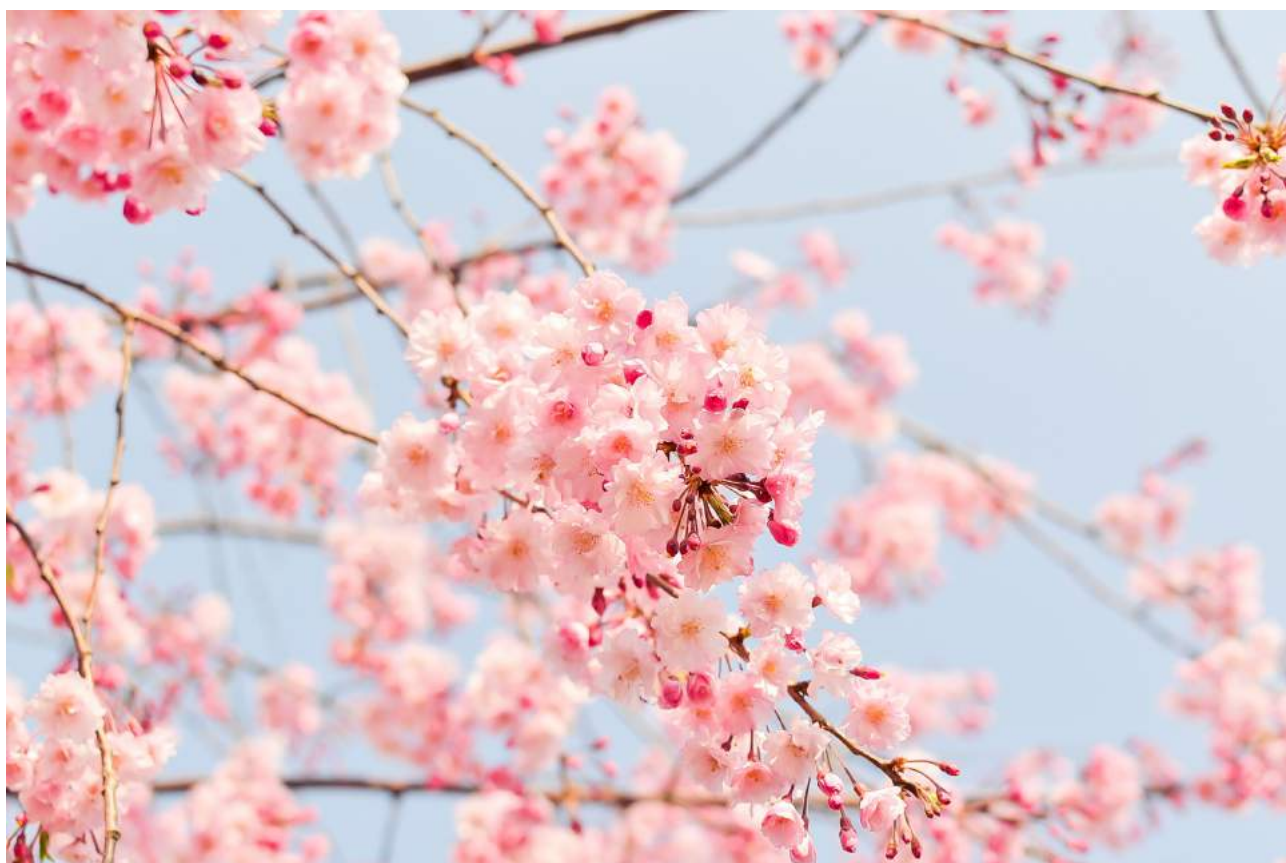


# CAMBIARE CASA

Marzo 2020

copia omaggio

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



**IN QUESTO NUMERO**  
**Autore Roberto Spalti**

**Risposte alle domande più frequenti**

**IN REGALO**

**73 cose da fare per vendere la tua casa  
nel minor tempo possibile.**

Questo mese, lo confesso, ho avuto un po' di difficoltà a trovare gli argomenti per scrivere il numero di Cambiare Casa.

In questi giorni ho ricevuto tante domande dalle persone che, prima dell'esplosione del virus, volevano comprare o vendere casa.

Ho deciso di rispondere alle domande e di farti un regalo: uno dei report che consegno alle persone che vogliono vendere casa.

## POSSO COMPRARE CASA IN QUESTO MOMENTO?

Per legge gli studi che costituiscono la sede principale del notaio non possono chiudere, in considerazione della funzione pubblica svolta e del loro radicamento al territorio.

La presenza del personale, come è giusto che sia, è ridotta al minimo.

Considerata la generale restrizione alla mobilità è consigliato contattare lo studio per capire se l'atto può essere posticipato oppure per segnalarne - tramite richiesta scritta - la necessità o urgenza.

Nei casi in cui sia necessario procedere alla stipula dell'atto notarile occorre rispettare le norme relative alle distanze interpersonali.

La presenza delle persone all'interno dello studio dovrà essere ridotta a quelle strettamente necessarie alla stipula, evitando accompagnatori non indispensabili.

C'è da tener presente, nel caso in cui tu debba stipulare un mutuo per poter acquistare, che la banca potrebbe non essere disponibile.

“

**Comprare casa è possibile anche in questo momento, se è un atto urgente e inderogabile.**

## POSSO FARE UN'OFFERTA AL PROPRIETARIO SENZA MUOVERMI DA CASA?

Se hai trovato la casa che ti piace e vuoi provare a comprarla, puoi fare una proposta di acquisto e iniziare la trattativa.

La proposta può essere inviata per posta elettronica, meglio se PEC.

Ecco alcuni suggerimenti:

Allega alla proposta di acquisto i documenti di identità.

Subordina la proposta, in maniera sospensiva a:

- verifiche urbanistiche; se il venditore non ha già la relazione tecnica)

- Ispezione ipotecaria

- Situazione condominiale; se il proprietario non è in grado di fornirti l'estratto conto delle spese, il bilancio e almeno gli ultimi due verbali di assemblea.

- erogazione del mutuo se devi ricorrere ad un finanziamento per acquistarla.

Se prevedi di stipulare un preliminare prenditi tempo, almeno fino al 31 Maggio, puoi sempre anticipare se questa situazione si risolve.

Ovviamente, se per acquistarla ti sei rivolto ad un agente immobiliare penserà lui a fare

in modo che la trattativa proceda nel migliore dei modi, senza nessun rischio per te.

## **HO FATTO UNA PROPOSTA DI ACQUISTO E IN QUESTI GIORNI AVREI DOVUTO FIRMARE IL COMPROMESSO. COSA DEVO FARE?**

Innanzitutto stai tranquillo, se non puoi firmare il preliminare ma la tua proposta di acquisto è stata accettata dal venditore hai già firmato un contratto valido a tutti gli effetti.

Uno dei fraintendimenti più comuni quando si compra o vende casa è che la proposta di acquisto sia un documento che ha un valore soltanto simbolico.

**La proposta di acquisto, una volta accettata dal venditore, si trasforma in un contratto preliminare, con tutti gli effetti giuridici.**

Allora perché si firma sempre anche il preliminare?

Perché è l'occasione di definire meglio gli accordi presi nella proposta e, spesso, si tolgono le eventuali clausole relative al mutuo o altri aspetti da verificare.

Se alla data prevista per la firma del contratto preliminare tutte le condizioni sono state soddisfatte, non dovrai far altro

che effettuare un bonifico dell'importo concordato.

Ti consiglio anche di integrare la proposta con una proroga dei termini per la stipula del rogito.

## **POSSO VEDERE LA CASA, SENZA MUOVERMI DALLA MIA ABITAZIONE?**

In questo momento non è possibile visitare un appartamento in maniera virtuale.

Appena possibile mi organizzerò per fare dei video appuntamenti.

In cosa consisteranno?

Farò dei video alle case in vendita, come se tu fossi insieme a me durante la visita.

In questo modo avrai modo di vedere ogni dettaglio dell'appartamento e potrai decidere se venire a visionarlo di persona.

Sono convinto che per comprare casa sia ancora necessario fare un appuntamento fisico ma ti metterò in condizione, se deciderai di comprare casa con me, di poter vedere in anteprima gli immobili che potrebbero soddisfare le tue esigenze.

**Affidarti ad un consulente immobiliare che ti fa vedere soltanto case adatte a te ti evita di dover visitare decine di appartamenti**

# COME POSSO PREPARARMI PER POTER COMPRARE CASA APPENA SARÀ POSSIBILE?

L'acquisto di una casa in questo momento, se non l'avevi già vista in passato, è una missione impossibile.

Fare una proposta di acquisto alla cieca è impensabile.

Un virtual tour o un video possono darti tante certezze ma soltanto una visita dal vivo ti potrà far provare la sensazione di essere a casa tua.

Però vedere gli immobili di persona è sconsigliabile e in molti casi, proibito.

Ecco 6 cose che puoi fare per prepararti a comprare casa non appena sarà possibile uscire di casa.

## 1. Trova la tua fascia di prezzo

Stila, insieme alle persone, una lista delle cose indispensabili che vuoi nella tua nuova casa.

“

**Stabilisci cosa è indispensabile nella tua nuova casa.**

**Pensa anche a cosa ti piacerebbe avere.**

Stabilisci dove vorresti vivere, fino alla via preferita.

Poi una lista dei desideri, quelle cose non indispensabili ma che ti piacerebbero per una qualità di vita migliore.

Ora guarda quale somma ti occorre per acquistare la tua casa ideale.

Te la puoi permettere?

Se vedi che va oltre le tue possibilità elimina, uno ad uno, partendo da quelli meno importanti, i tuoi desideri e lascia ferme le cose importanti.

Se vuoi possiamo fissare un appuntamento per una consulenza a distanza, ti aiuterò a capire se acquistare casa in questo momento è la scelta più giusta per te e se la tua casa ideale esiste sul mercato.

## 2. Fai un controllo sui mutui

Questa è una operazione che serve soltanto a darti un'idea, poi dovrai verificare con la tua banca o con un mediatore creditizio la tua reale capacità di spesa.

Prova a dare un'occhiata ai vari siti di simulazione dei mutui, inserisci il tuo



reddito netto, mensile o annuale, e avrai un'idea di massima in merito all'importo del mutuo che una banca potrebbe essere disposta a concederti.

### 3. Se puoi, risparmi

So perfettamente che il momento è difficile, e mettere dei soldi da parte sembra un'utopia.

Se hai deciso di acquistare una casa considera che dovrai mettere di tasca tua una somma pari a circa il 25% del costo di acquisto, perché:

- La banca sarà disposta a finanziarti, al massimo, l'80% della somma necessaria a comprare casa.
- Devi pagare la parcella al notaio e le tasse relative all'acquisto.

“

**Se vuoi avere le idee più chiare in merito all'acquisto della tua prossima abitazione richiedi una consulenza, gratuita, a distanza.**

**Ti aiuterò a fare la scelta migliore, nel tuo esclusivo interesse, perché non ho case da vendere.**

**Manda una mail a [rspalti@remax.it](mailto:rspalti@remax.it) per prenotarla.**



- E, se compri casa con un'agenzia, c'è da considerare anche la provvigione al consulente che ti segue.

### 4. Controlla i pagamenti e non fare debiti

uno dei parametri che prende in considerazione la banca per erogarti il mutuo è la tua puntualità nei pagamenti, comprese le bollette.

Impegnati a migliorare il tuo punteggio relativo alla puntualità nei pagamenti rispettando ogni scadenza.

Cosa importante: evita di contrarre prestiti durante questo periodo perché andrebbero a limitare le tue entrate mensili nette, quindi l'importo del mutuo che otterrai.

### 5. Raccogli informazioni e consigli

Guarda le case online per vedere cosa è disponibile nella tua fascia di prezzo.

Questo è anche un buon momento per contattare un consulente immobiliare, in grado di fornirti informazioni sul quartiere dove vuoi andare a vivere e sul mercato immobiliare.

## 6. Ottieni una pre-delibera.

Una lettera di pre-delibera è in genere valida da 60 a 90 giorni, quindi non è necessaria.

Lo diventerà quando decidi che è arrivato il momento di muoverti seriamente alla ricerca della tua casa ideale.

Anche se la tua ricerca è soltanto in una fase iniziale fai una telefonata alla tua banca o ad un mediatore creditizio per conoscere quali documenti ti serviranno per ottenerla.

E' un documento che, personalmente, ritengo fondamentale perché:

- Ti consente di fare un'offerta seria
- Ti indica la fascia di prezzo delle case che puoi comprare davvero.



**CONVIENE  
COMPRARE CASA  
ADESSO O E' MEGLIO  
ASPETTARE?  
COSA SUCCEDERÀ IN  
FUTURO?**



Il periodo che stiamo vivendo è molto particolare e probabilmente, anche ad emergenza passata, porterà a dei cambiamenti nello stile di vita delle persone.

Anche il mercato immobiliare, almeno quest'anno, ne sentirà gli effetti con un numero minore di compravendite.

Quando tutti noi torneremo al lavoro e la vita riprenderà con normalità alcuni avranno bisogno di un periodo di assestamento.

**Tuttavia, come dico sempre, il momento migliore per acquistare dipende dalle circostanze personali.**

Aspettare per cercare di trovare il miglior prezzo sul mercato, sperando in un ulteriore calo dei prezzi, è una scommessa che anche molti investitori professionisti, a volte, sbagliano.

Il momento di mercato attuale presenta sia opportunità che sfide.

“

**Comprare o aspettare?  
Questo è il dilemma**

**Le opportunità** non sono così ovvie come le sfide, ma sono là fuori, in attesa di essere colte:

I tassi di interesse sui mutui sono molto bassi, il che ha il potenziale per aumentare significativamente il tuo potere d'acquisto.

In questo momento, con molte persone che avranno perplessità riguardo all'acquisto perché sono bloccate da eventuali problemi lavorativi, ci sarà la possibilità di avere più possibilità di scelta.

Alcuni venditori, rimasti fermi a causa del blocco, potranno essere più flessibili in termini di prezzi o tempistiche di vendita; soprattutto se lasciare la propria casa sul mercato va contro i loro programmi di vita o hanno già preso impegni per cambiare abitazione.

“

**Non aspettarti un crollo immediato dei prezzi di vendita degli immobili.**

**I proprietari che non hanno necessità di cambiare impellenti rimmarranno a vivere nella propria abitazione.**

**Chi deve vendere in tempi rapidi sarà più disponibile a trattare, come sempre.**

Tuttavia, **le sfide** sono presenti:

Le case in vendita sono tante e pensare di andare in giro a vederle tutte, in questo momento è impensabile.

**Qualche altra casa verrà messa sul mercato**, ma non tutte verranno pubblicizzate su internet o nelle agenzie, di fatto, per te, **saranno invisibili**.

Potrebbe essere ancora più difficile trovare la casa giusta.

In questo momento impostare una trattativa, soprattutto se devi prendere un mutuo e quindi avrai tempi incerti, è molto difficile.

Serve una sensibilità che può avere soltanto chi ha affrontato questo percorso centinaia di volte nella sua vita.

Far coincidere le tue esigenze con quelle del venditore è difficile, perché:

Lui vuol vendere al maggior prezzo possibile, chiudere il prima possibile.

Tu vuoi acquistare al prezzo corretto e chiudere secondo i tuoi tempi.

Aggiungi lo stress derivante dal programmare il trasloco, per il venditore trovare una nuova casa, per te lasciare quella in cui vivi concordando con il proprietario o con chi l'ha comprata le modalità.

Da perderci il sonno la notte.

Un professionista al tuo fianco, mai come oggi, è un prezioso alleato per concludere l'operazione serenamente.

# VOGLIO VENDERE CASA, È POSSIBILE FARLO IN QUESTO MOMENTO?

Come ti dicevo poco fa, concludere un contratto sarà difficile a causa delle limitazioni dovute al coronavirus.

Esistono delle cose che puoi fare per promuovere al meglio la tua casa ed essere pronto nel momento in cui le persone ricominceranno a cercare attivamente.

Registra un video tour di casa tua.

Dato che le distanze sociali richiedono che nessuno venga a casa tua, puoi chiedere al tuo agente suggerimenti su come registrare un tour da solo.

Poi il tuo agente lo pubblicherà sulle piattaforme che utilizza per promuovere la vendita.

Alcuni suggerimenti prima di registrare:

Pulisci e organizza la tua casa come faresti per un open house o un appuntamento.

“

**Registra un video tour di casa tua e giralo al tuo agente immobiliare, che lo pubblicherà su tutti i canali che utilizza.**



Accendi tutte le luci e apri tutte le porte.

Traccia il tuo percorso.

In genere funziona meglio iniziare dall'ingresso e poi passare prima dalla zona giorno e infine nella zona notte.

Se hai un giardino inizia dal cancello di ingresso e fai un tour degli esterni.

Il garage, se c'è lascialo per ultimo.

Sarebbe ideale, ma a quello ci penserà il tuo agente immobiliare, fare un video di presentazione del quartiere, con tutte le caratteristiche che possono interessare al potenziale acquirente.

Durante un appuntamento, quindi anche per registrare il video, tieni fuori campo i familiari e gli animali domestici.

Consiglio personale:

registra il video senza audio, mi occuperò io di descrivere io l'appartamento.

Pulisci la casa da tutti gli oggetti personali, la casa deve poter essere neutra e non raccontare la tua vita.

Il potenziale acquirente deve immaginarsi come sarà la sua vita fra quelle quattro mura, non vuole conoscere la tua.



Se la casa ha una storia particolare, raccontala.

### **Tour video in diretta**

Questa opzione è più complicata, ma potrebbe essere la soluzione giusta per alcuni acquirenti.

Oggi ci sono piattaforme tecnologiche in grado di fare appuntamenti a distanza.

Parla con il tuo agente per sapere se e come organizzare una video chiamata in diretta con gli acquirenti che sono interessati a casa tua.

“

**Fare un appuntamento in anteprima, attraverso l'utilizzo di una video chiamata, ti consentirà di far entrare in casa tua soltanto persone realmente interessate a comprarla.**

**COSA POSSO FARE  
PER PREPARARMI A  
VENDERE  
RAPIDAMENTE,  
QUANDO I LIMITI  
SARANNO  
DIMINUITI?**

Ci sono alcuni aspetti da analizzare se stai cercando di vendere casa, da fare ora, in modo da essere pronto quando sarà il momento giusto.

### **1. Ripensa la tua sequenza temporale**

Quanta flessibilità hai?

Puoi aspettare che termini il blocco derivante dal coronavirus senza problemi o se la situazione attuale dovesse prorogarsi anche per l'estate, spero di no, dovrai apportare modifiche alla tua vita?

Spera per il meglio ma preparati allo scenario peggiore, pensa a un piano B o C.



### **2. Effettuare o pianificare piccole riparazioni**

Quando vivi in una casa per tanto tempo, alcune piccole imperfezioni ti sfuggono dalla vista e non ci fai caso:

Il bianco delle pareti non è più splendente come quando hai imbiancato la prima volta.

Una lampadina a led del lampadario si è bruciata, ma ce ne sono tante quindi non te ne accorgi nemmeno.

Chi entrerà in casa per la prima volta noterà queste cose e non ne ricaverà una

buona impressione.

Dato che sei bloccato a casa affronta questi piccoli lavoretti e rendila perfetta per il momento in cui un potenziale acquirente verrà a vederla, o per registrare il tuo video promozionale.

“

**Ho ideato un servizio per chi vuole vendere casa.**

**Faremo, insieme, una ispezione stanza per stanza in modo da evidenziare tutte quelle piccole manutenzioni da fare che ti aiuteranno a vendere casa più velocemente**

### 3. Intervista gli agenti immobiliari

Quando, in tempi normali, metti in vendita la tua abitazione ricevi decine di telefonate da ogni agenzia della città

Ogni agente, con la scusa di dover vedere l'appartamento per farti la **valutazione gratuita**, ti chiederà l'incarico di vendita, di solito con una procedura a scalare:

Esclusiva di un anno

Esclusiva di sei mesi

Nessuna esclusiva

Il 99% delle agenzie immobiliari lavora nello stesso identico modo:

Pubblicità sul sito

Pubblicità su tutti i portali immobiliari

Volantini o giornalino immobiliare  
Cartello sull'immobile e poco altro.

Oggi hai una possibilità diversa, fare un colloquio conoscitivo senza dover parlare con un venditore che è entrato in casa tua.

Ecco cosa puoi fare, prima di chiamare qualsiasi agenzia:

Guarda se ha delle recensioni positive, vere.

Il commento di Mara di Pisa, senza foto, senza nessun riferimento, con 5 stelle, non ha molta utilità.

Chiedi di fare un appuntamento a distanza su Skype, zoom o qualsiasi altra piattaforma di video conferenza.

Chiedigli quale piano marketing intende utilizzare per promuovere casa tua.

Se ti dice: noi facciamo sempre le stesse cose, pensaci bene prima di affidargli l'incarico perché ogni casa va venduta in maniera diversa da un'altra e potrebbe non essere l'agente giusto.



Un piano marketing personalizzato, che includa i portali, il sito, e gli strumenti base, ma anche azioni mirate a vendere il tuo immobile è la soluzione migliore.

#### 4. Essere consapevoli del mercato

Non posso prevedere in che modo l'attuale incertezza economica influenzerà le vendite e i valori delle case nei prossimi mesi o anni.

**Di una cosa sono certo: le persone continueranno a comprare e vendere case.**

Anche nel periodo post crisi del 2008 in Italia sono state vendute più di 400.000 abitazioni.

la casa è un bene che, come sostiene Maslow, soddisfa uno dei bisogni primari delle persone: la sicurezza e la stabilità.



Fai un'analisi di mercato in merito alle compravendite avvenute in passato nel tuo quartiere.

fai un'analisi delle case in vendita per capire chi sono i tuoi concorrenti

“

**Per fare la scelta migliore devi prima analizzare in maniera dettagliata il mercato in cui si colloca la tua abitazione.**

## VENDERE CASA: LA LISTA DELLE 73 COSE DA FARE PER VENDERE AL PREZZO CHE VUOI TU NEL MINOR TEMPO POSSIBILE E SENZA SPENDERE TANTI SOLDI

È tutta una vita che aiuto le persone a vendere la propria casa.

Ho iniziato a fare l'agente immobiliare nel 2002 e, dopo tanti anni di esperienza, continuo con la stessa passione di un tempo.

Questo lavoro mi dà grandi soddisfazioni: aiutare le persone a realizzare il proprio sogno, cambiare casa, incontrare giovani coppie che, con i primi risparmi ed un mutuo, riescono finalmente a creare una famiglia indipendente, sono le cose che amo di più del mio lavoro.

Questa gioia, queste emozioni così grandi, sono la vera benzina che mi fa scattare dal letto la mattina.

Ma a volte questi sogni si trasformano in incubi perché quando devi vendere un immobile l'uomo nero che non ti fa dormire la notte si chiama calendario.

Se provi a vendere, in realtà non sei sul mercato, ma se devi farlo è diverso.

Chi matura la decisione di vendere una casa, non pronuncerà mai la frase:

“Proviamo a venderla, tanto non ho urgenza”.

Diciamoci la verità: se scegli di vendere un immobile, è perché quei soldi ti servono davvero: magari c'è un figlio che vuole aprire un ristorante, un cambiamento di lavoro o di vita.

Insomma, se decidi di vendere casa hai anche un'esigenza economica.

Qualsiasi sia il motivo della vendita, il tempo è il nemico peggiore.

Spesso le agenzie, soprattutto nelle fasi iniziali, portano tante persone a visitare, ma si arriva sempre alle faticose frasi “stiamo valutando anche altro”, “dobbiamo decidere con calma” e “teniamoci in contatto” concludendo tutto con un nulla di fatto.

Ed il tempo scorre inesorabilmente, fino al momento in cui cominciano da parte dell'agenzia le richieste di continuo ribasso del prezzo richiesto.

“

**Il mio metodo di lavoro ti consentirà di vendere entro pochissimi appuntamenti perché farò visitare casa tua soltanto a persone realmente interessate e motivate all'acquisto.**

**Ogni viaggio inizia con il primo passo, la vendita di una casa inizia con la creazione di un'ottima prima impressione.**

“La prima impressione è quella che conta”; nessuna espressione è più azzeccata quando si tratta di comprare una casa.

So bene che stiamo parlando di un acquisto che comporta un investimento di centinaia di migliaia di Euro, e di una vera e propria scelta di vita per molti anni a venire ma, l'acquisto di una casa ha in sé una fortissima componente emotiva che viene “giustificata” a livello razionale solo in un secondo momento.

Se hai deciso di vendere la tua casa devi iniziare a vederla con occhi diversi, quelli del potenziale acquirente, cercando di essere più distaccato possibile.

Ecco quindi i miei 73 controlli e consigli per fare in modo che la tua casa generi un'ottima prima impressione.

Per facilitarti la lettura e darti la possibilità di prendere appunti, ho suddiviso la lista per zone della casa.

**Partiamo dal giardino.**

Se l'acquirente deve passare in giardino prima di entrare in casa ricorda che quello sarà il tuo biglietto da visita.

So bene quanto lavoro comporti mantenere pulito ed in ordine il tuo spazio verde, e quanto tutto questo diventi ancora più pesante quando si è deciso di vendere.

“

**L'acquisto di una casa ha in sé una fortissima componente emotiva che viene "giustificata" a livello razionale solo in un secondo momento.**

Vediamo allora quali dettagli curare maggiormente:

Riordinare l'esterno, eliminando le foglie, i rami, le erbacce e tutti quegli elementi che creano disordine, il giardino deve avere un aspetto pulito e ordinato.

Metti in ordine tutte le attrezzature da giardino, possibilmente dentro una casetta, riordina i tubi per l'irrigazione.

Pota le siepi e dagli un aspetto ordinato, se bloccano la visuale della casa in maniera troppo "pesante" abbassale.

Pulisci il vialetto d'ingresso.

Se hai figli piccoli fai sparire i giochi che hanno lasciato in giro e se hai un vecchio scivolo un po' sciupato, togliilo.

Cura le aiuole, toglì le piante secche e metti qualche pianta fiorita: daranno un'impressione che tu tenga la casa curata.

Prima di un appuntamento con un potenziale acquirente taglia il prato, un giardino trascurato darà l'impressione che lo sia anche la casa.

Se hai una villetta a schiera o una casa indipendente valuta di far imbiancare la facciata, la mancanza di alcune parti di pittura o i segni di umidità faranno scendere sensibilmente il valore della tua casa.

Prima di ogni appuntamento pulisci le finestre e cura particolarmente la porta di ingresso e l'ingresso della casa, sono la prima cosa che vedono le persone.

“

**L'ingresso di casa è il fattore che ti consentirà di fare una buona impressione sull'acquirente.**

**Può fare la differenza fra vendere o no.**

### **L'ingresso di casa.**

L'ingresso di casa e la porta sono le prime due cose che una persona nota quando arriva, danno la percezione di cosa troveranno all'interno.

Un ingresso trascurato e una porta da verniciare daranno l'impressione di una casa trascurata, un ingresso in perfetto ordine e una porta lucida daranno l'impressione di una casa curata.

Alcuni suggerimenti:

La porta d'ingresso deve essere pulita e verniciata, le pareti dell'ingresso devono essere imbiancate di recente.

Una pianta in vaso può aggiungere un tocco di colore e vitalità oltre a completare l'arredamento.

Fai in modo che l'ingresso sia luminoso, se c'è poca luce metti una lampadina più potente, è importante specialmente nel caso in cui qualcuno venga a vedere la casa di sera o in una giornata nuvolosa.

Sembra banale ma assicurati che il campanello funzioni.

Fai in modo che la porta di ingresso non cigoli quando si apre e che la serratura chiuda in maniera semplice e sicura.

L'ingresso deve essere sgombro, niente scarpe in giro e se hai un attaccapanni liberalo da cappotti, ombrelli e qualsiasi altro oggetto che occupi spazio.

Se l'ingresso è piccolo, deve essere ancora più luminoso, valuta se è possibile metterci uno specchio per dare l'impressione di una maggiore ampiezza.

Se c'è un mobiletto fai in modo che il piano di appoggio sia libero da cose superflue (di solito questi mobili diventano il piano di appoggio per ogni oggetto che ci togliamo dalle tasche quando rientriamo a casa), fai sparire tutto.

Se hai fatto una buona prima impressione devi superare le aspettative quando il tuo ospite entra per vedere il resto della casa.

Qualche consiglio per ogni stanza della casa:

Quando decidi di mettere in vendita una casa – soprattutto se non la abiti - la devi rendere brillante e profumata.

### **Le case pulite hanno un vantaggio competitivo rispetto alle case sporche.**

Il consiglio è valido anche se è da ristrutturare.

Quando qualcuno viene a vedere la casa, specialmente se viene dopo che hai cucinato, dai aria alle stanze in modo da togliere ogni parvenza di odore di chiuso o "strano".

Se possibile metti un deodorante per ambienti alla vaniglia, il profumo di "torta della nonna" è piacevole.

Se hai veramente deciso di vendere comincia ad imballare tutte le cose che non usi e, se possibile, togliete di casa; pensa ad una casa "neutra", in cui il potenziale acquirente possa immedesimarsi e decidere dove mettere le sue cose.

Se è possibile pensa di rimuovere i mobili non necessari e gli accessori, se riesci a farla sembrare spaziosa, non affollata, ne guadagnerai in vendibilità.

Fai pulire e deodorare i tappeti, fai particolare attenzione alle zone di maggior passaggio; se ti rendi conto che un tappeto è rovinato togliilo.

Controlla tutti i corpi illuminanti, sostituisci le lampadine bruciate o che producono poca luce, usa lampadine che producono una luce calda ed intensa.

Se il divano o le sedie hanno bisogno di essere rinnovati, prova a foderarli con una copertura sfilabile e metti sopra alcuni cuscini per dare colore.

Verifica che le porte interne non producano cigolii quando le apri, se lo fanno rimedia con un po' di lubrificante.

Ridipingi le pareti di casa con colori tenui e neutri, vivendo in casa ogni giorno non ti rendi conto se il colore di una parete ha subito un deterioramento ed è meno luminoso ma il potenziale acquirente lo nota immediatamente e, anche se il problema è relativo ad una sola stanza, penserà che dovrà rimbiancare tutta la casa.

Controlla che i vetri delle finestre siano puliti e che lo siano anche le persiane o le tapparelle; tieni le tapparelle aperte per far entrare più luce naturale possibile.

Togli i portariviste e i vecchi giornali.

Assicurati che la casa odori di pulito ad ogni appuntamento.

Non tutti amano gli animali quindi se ne possiedi uno cerca di non farlo essere in casa quando le persone vengono a vederla, se non è possibile, fai in modo che la cuccia del cane o la lettiera del gatto siano poco visibili e non emanino nessun odore.

Un mazzo di fiori sul tavolo o una pianta in un vaso possono dare una buona impressione a patto che abbiano un aspetto sano e curato.

Fai in modo che i potenziali acquirenti si possano immaginare la loro vita in casa tua, non che vedano la storia della tua vita.

Conservare tutte le foto di famiglia costituisce un freno a questa possibilità e crea nel potenziale acquirente un senso di "invasione": l'obiettivo è far sì

che possano immaginare come sarebbe la loro vita nella nuova casa.

Se hai molti libri comincia ad imballare quelli in modo da liberare spazio sulle librerie, una stanza con molti mobili o con i mobili pieni di roba sembra più piccola ed è esattamente il contrario di quello che serve per invogliare una persona a comprare la tua casa.

**La cucina è il cuore della casa ed è la stanza più apprezzata dagli acquirenti perché in Italia è il posto in cui si riunisce la famiglia, è importante mostrarla al meglio.**

È possibile ridurre l'ingombro visivo eliminando gli oggetti non necessari appoggiati sul piano di lavoro, in questo modo la cucina sembrerà più spaziosa.

Se la cucina è abitabile fai in modo di far trovare ai potenziali acquirenti il tavolo pulito e in ordine con le sedie a posto

Apparecchia la tavola con il tuo migliore servito di piatti e posate, fai immaginare ai potenziali acquirenti la bellezza di cenare a quel tavolo.

Lascia le tende aperte e fai in modo che entri la luce naturale.

Se hai un appuntamento con un potenziale acquirente evita di cucinare piatti a base di spezie con un odore intenso, a non tutti piacciono.

Fai in modo che in cucina ci sia sempre un piacevole odore.

Togli note, immagini e coupon appesi sulla porta del frigorifero.

Anche se i contenitori sono nascosti e sembra non esserci nessun odore ricordati di buttare tutta la spazzatura prima di ogni appuntamento.

**Il soggiorno è la stanza dove le persone trascorrono la maggior parte della loro vita, devi fare in modo che questa stanza sia la più attraente della casa.**

Cerca di creare una “sensazione” di spazio eliminando le cose ingombranti che non ti servono e libera le librerie da qualche libro.

Togli le immagini troppo personali.

Fai in modo che sia la stanza più pulita ed ordinata di tutta la casa.

Se hai un camino o una stufa a pellet tienili puliti e fai in modo che non emanino odore di bruciato.

Anche se è giorno, durante gli appuntamenti con i potenziali acquirenti, lascia accese le luci per illuminare anche le zone dove non arriva la luce del sole.

Apri le tende e alza le tapparelle, niente è più deprimente di un soggiorno in penombra.

**Il bagno e la cucina sono le stanze che vengono esaminate più accuratamente.**

Se necessario il bagno può essere sistemato con una spesa contenuta e cambiare aspetto con pochi accorgimenti.

Togli la cesta dei panni sporchi, occupa spazio e se contiene gli abiti da lavare offre una brutta immagine.

La tenda della doccia è l'elemento che si

rovina più velocemente a causa del calcare e del sapone, cambiala e con pochi soldi darai un aspetto completamente diverso al tuo bagno.

Quando viene un potenziale acquirente il bagno deve essere splendente.

Fai sparire oggetti personali come kit del trucco e spazzole per capelli.

Compra un set di asciugamani nuovo, di buona qualità, usalo per cambiare gli asciugamani prima di un appuntamento; come per la tenda della doccia danno una bella immagine.

Togli tutto dalle mensole ad eccezione di insiemi di flaconi di profumo graziosi, candele o fiori freschi.

Se il bagno è in buone condizioni ma la rubinetteria è rovinata prendi in considerazione l'idea di cambiarla; una rubinetteria “vecchia” darà l'impressione di un bagno da ristrutturare.

Capita che il silicone intorno alla cabina doccia o al lavandino tenda ad annerire con il tempo, se vuoi vendere al meglio rimuovilo e cambialo con un silicone nuovo e bianchissimo.

7. I rubinetti devono brillare.

Tenere la doccia e la vasca pulitissime, se un acquirente guarda la doccia e nota una macchia di calcare può pensare che il rubinetto perda.

La stuccatura delle piastrelle della doccia si rovina con il tempo, tienila pulita o passaci sopra un prodotto imbiancante se possibile.

Passiamo alla zona notte



**Le camere sono una parte fondamentale della casa** e ed è importante che siano percepite come le più ampie possibile.

Come per le altre zone della casa vanno tenute in ordine perché il disordine occupa spazio e fa sembrare le camere più piccole.

Candele e fiori freschi sono ottimi accessori per i mobili della camera da letto.

Nuovi copriletto o trapunte coordinate con i cuscini possono dare un aspetto più gradevole alla camera da letto.

Rendi piacevole la tua camera assicurandoti che il copriletto sia adatto alle dimensioni del letto e sporga abbastanza per coprire la vista sotto al letto.

Sul comodino c'è spazio per una lampada e al massimo per un libro, fai sparire tutto il resto

Nelle stanze dei figli elimina poster, foto, disegni e premi perché sono tutti oggetti personali; vanno rimossi prima di mostrare la casa; l'obbiettivo è sempre quello di far immaginare ai potenziali compratori le stanze una volta che i loro figli vivranno in quegli ambienti.

Nelle camere dei ragazzi deve regnare l'ordine assoluto metti i giocattoli dentro al scatole che possono essere nascoste sotto al letto o meglio ancora dentro a cassettoni con il coperchio che possono essere chiusi.

Metti via tutti gli abiti o gli oggetti che sono appesi dietro la porta, sono brutte e spesso non permettono di aprirla completamente.

**Se possibile cerca di creare un piccolo angolo uso studio.**

Questo virus ci ha obbligato a lavorare da casa ma per alcune persone si è rivelato più piacevole, e produttivo, che andare ogni giorno in ufficio.

E' possibile che qualcuno, magari proprio la persona che è venuta a vedere il tuo appartamento, abbia scelto di continuare a farlo.

Avere uno spazio funzionale da utilizzare come ufficio può dare alla tua casa un vantaggio competitivo rispetto alle altre presenti sul mercato.

Prova a rendere lo spazio più pratico possibile e, se lo hai ricavato da una camera, fai in modo di mantenere anche la funzione principale della stanza.

Metti alcune mensole, da utilizzare per tenerci contenitori destinati all'archiviazione dei documenti.

Rimuovere gli armadi troppo ingombranti per cercare di dare un senso di ampiezza alla stanza.

Usa una piccola scrivania con sopra un computer e una lampada da tavolo devi creare un ambiente in cui regnino il massimo ordine e pulizia per far avere alla stanza l'aspetto di uno spazio di lavoro, funzionale e ordinato.

Elimina i post-it e i promemoria sulla bacheca, creano disordine.

Se lo spazio ufficio è in soggiorno prendi in considerazione l'idea di un mobile a scomparsa in modo che, quando non è più necessaria, la zona lavoro risulti invisibile.

Come utilizzare al meglio il ripostiglio, la lavanderia o il garage.

Se hai una cantina o locale lavanderia hai un vantaggio enorme rispetto a tante altre case, a patto che tu lo sfrutti al meglio e lo renda pulito ed ordinato.

Nessuno vuole andare in una stanza buia e disordinata per fare il bucato, fai del tuo meglio per renderla luminosa e ordinata.

Ecco alcuni semplici consigli:

Il ripostiglio e la lavanderia sono spesso quei locali dove si accumulano gli oggetti che non si usano più, nel garage è anche peggio, eliminali e se proprio non vuoi buttarli o regalarli mettili fuori da casa tua.

Metti in ordine su uno scaffale tutti i detersivi

In sintesi:

Hai presente le fotografie delle case sulle riviste di arredamento o sulle riviste immobiliari?

Ecco, quello è esattamente l'aspetto che dovrebbe avere casa tua quando un potenziale acquirente la viene a vedere.

Quelli che ti ho dato sono semplici suggerimenti, cose che puoi fare anche da solo.

Se vuoi un lavoro professionale, fatto da chi, per lavoro, migliora l'aspetto delle case, devi rivolgerti ad un "Home stager", ce ne sono parecchi.

Fatti mostrare le fotografie dei lavori che ha fatto e, possibilmente, le testimonianze dei suoi clienti prima di decidere di affidargli casa tua.

Un intervento di home staging ben fatto può accorciare di parecchio i tempi di vendita di un immobile.

Se invece hai deciso di fare da solo ti do un ultimo consiglio, che è esattamente quello che faccio io quando eseguo l'ispezione stanza per stanza.

Prepara, in maniera obbiettiva, come se tu fossi un estraneo che visita la casa per la prima volta, un elenco delle stanze e, per ognuna scrivi:

Quali lavori sono da fare.

Se non ci sono lavori da fare

Eventuali piccole manutenzioni

Decidi cosa devi fare subito, e fallo.

Poi un'altra lista con tutte le cose da fare, divisa in due parti.

Nella prima parte metti le cose da fare il giorno prima dell'appuntamento con l'acquirente, ad esempio le pulizie.

Nella seconda le cose da fare il giorno dell'appuntamento, ad esempio ricordarsi di aprire tutte le persiane e accendere le luci.

“

**Quando metti in vendita casa tua devi darle l'aspetto di quelle che vedi sulle riviste di arredamento o progettazione di interni**



Geom. Roberto Spalti

Consulente immobiliare  
**RE/MAX**

tel  
**3286876090**

mail  
**rspalti@remax.it**

blog  
**www.immobiliariespalti.it**

Faccio l'agente immobiliare dal 2002, e 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?**

**Nella la mia guida gratuita scoprirai:**

Come scegliere la tua casa ideale

Come decidere il prezzo da offrire

Quali documenti controllare

Gli aspetti fiscali legati all'acquisto

**Manda una mail a [rspalti@remax.it](mailto:rspalti@remax.it) e richiedila subito, è GRATIS.**

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

**Fissa un appuntamento per una consulenza gratuita, anche online.**

Ecco cosa farò per te:

Analisi della tua situazione

Pianificazione 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**