

CAMBIARE CASA

Marzo 2021
Copia omaggio



In questo numero - a cura di Roberto Spalti

3 cose da sapere per scegliere il tuo agente immobiliare

Scopri cosa rende differente un professionista immobiliare da tutti gli altri agenti immobiliari che vengono a suonare al campanello di casa per chiederti se vuoi venderla.

Smetti di passare ore ed ore ai siti di annunci immobiliari

Scopri come districarti in questo nuovo mercato immobiliare e capisci se, per te, è il momento giusto per vendere o comprare casa.

I consigli dell'esperto e tanto altro all'interno

3 COSE DA SAPERE PER SCEGLIERE IL TUO AGENTE IMMOBILIARE

Stai pensando di vendere la tua casa ma:

- Hai paura di avere a che fare con estranei che camminano per casa?
- Sei preoccupato che i documenti per la vendita siano in ordine?
- Non sai esattamente quanto potrebbe valere la tua casa?

Rivolgersi ad un agente immobiliare professionista può eliminare la maggior parte dei problemi legati alla vendita.

Un ottimo agente vale sempre più della provvigione che pagherai, proprio come un grande dottore o un ottimo contabile.

Ma come fare per sapere se chi hai davanti a te, la persona a cui stai pensando di affidare il bene di maggior valore, acquistato con tanti sacrifici, è il professionista giusto?

Vuoi sicuramente che ad occuparsene sia uno dei migliori agenti possibili.

Ti suggerisco 3 richieste che devi fare per distinguere un professionista da uno dei tanti agenti immobiliari che affollano il mercato.

Ecco quali sono le richieste da fare al tuo agente immobiliare quando vendi la tua casa:

1. Dimmi la verità sul prezzo

Troppi agenti, pur di prendere un incarico di vendita in più, ti dicono che sono in grado di vendere la casa a qualsiasi prezzo.

Vengono a fare il sopralluogo, un giro veloce guardando le stanze, qualche fotografia con il telefonino, senza neanche spostare l'accappatoio in bagno.

Poi la faticosa frase, pronunciata mentre compilano la scheda, o l'incarico.

“Quanto chiede?” oppure, nella forma più elegante: “Quanto pensava di realizzare?”

Alla cifra che gli esponi, sperando che le tue aspettative non vengano deluse come quelle di un bambino che a Natale non trova sotto all'albero il regalo tanto desiderato, la risposta standard è: “Ci proviamo”

Infine: “Però mi deve affidare la vendita per almeno un anno, a questa cifra ci vuole tempo e io devo fare investimenti per portare clienti”



Pensando di avere davanti a te un professionista che sa fare il suo lavoro, e soprattutto è sincero e trasparente, leggi l'incarico cercando di capirci qualcosa.

Il fatto che ti abbia chiesto un anno di incarico in esclusiva dovrebbe farti insospettire, ma alla fine ti arrendi e firmi.

I primi giorni casa tua sembra la biglietteria di un cinema quando esce il nuovo film degli Avengers, decine di persone vengono a vederla e le tue speranze di esserti affidato alla persona giusta diventano convinzione.

Passa il tempo e i visitatori spariscono nel nulla, nessuno fa una proposta di acquisto.

Il tempo passa e il tono entusiasta dell'agente immobiliare cambia.

La voce al telefono, prima convinta ed ottimista, che ti ha conquistato con la sua determinazione, è dimessa e più triste.

Le parole di entusiasmo e convinzione si trasformano in: "c'è la crisi" "dobbiamo abbassare il prezzo".

Tu, ammanettato in un incarico che non puoi revocare se non pagando migliaia di Euro di penale, accetti a malincuore.

Il tempo passa e le richieste di ribasso continuano incessanti.



Passano i mesi ed ogni giorno le mura di casa tua sono sempre più strette, ti senti imprigionato in una situazione che non vuoi più vivere.

Dato che i primi giorni avevi la fila di persone a visitare casa hai iniziato a cercare su internet qualche alternativa, pronto a traslocare.

Quella casa vista sul sito non c'è più, ti piaceva tanto, sarà stata venduta?

Passa ancora del tempo e, dopo ribassi di prezzo continui, arriva finalmente una proposta di acquisto.

Sei talmente nauseato che decidi di accettare.

Come puoi evitare tutto questo?

Pretendi che l'agente immobiliare ti dimostri che è veramente convinto di poter vendere casa tua al prezzo che chiedi o a cui l'ha valutata, e cosa farà per riuscirci

Pubblicare un annuncio sul sito dell'agenzia, sui portali immobiliari e sui giornalini di annunci non basta più, a meno di colpi di fortuna, per vendere una casa.

Chiedigli di mostrarti il piano marketing che ha studiato per vendere la tua casa a quel prezzo.

Pretendi che siano indicate anche le tempistiche con cui verranno svolte le attività e la possibilità di recedere dall'incarico, senza dover pagare nessuna penale, se non lo rispettano.

Ricorda che in periodi come questo la casa deve essere venduta il prima possibile.

I prezzi delle abitazioni di certo non stanno salendo e la situazione si farà sempre più incerta a causa della crisi economica dovuta alla pandemia.

Gli acquirenti veramente pronti a comprare, e in grado di farlo, sono pochissimi quindi perderne uno vuol dire non avere la certezza di riuscire a vendere per parecchie settimane.

La valutazione del prezzo è fondamentale per mettere la casa sul mercato ma è ancora più importante fare in modo che emerga fra tutte quelle che il tuo potenziale acquirente potrebbe andare a vedere.

Chi vuole acquistare ha la possibilità di mettere a confronto casa tua almeno con altre 16 abitazioni, se non trova niente che catturi la sua attenzione lo hai perso.

Se non riesci a vendere stai letteralmente bruciando i tuoi soldi



Ti do un consiglio.

Ogni volta che senti pronunciare la frase "ci proviamo" lascia perdere, non è il professionista che si impegnerà al 100% per vendere casa tua, molto probabilmente è un agente immobiliare alla ricerca di un incarico in più per riempire la sua bacheca e il sito internet.

Oppure, peggio, vuole comunque prendere l'incarico, pur sapendo che ti sta prendendo in giro riguardo al prezzo che potrai realizzare, per poi logorarti con le richieste di ribasso.

Passiamo alla seconda domanda.

2. Gestirai tutto il processo e mi seguirai anche nell'acquisto?

Trasferirai la tua famiglia in una nuova casa e per riuscirci devi prima vendere la tua.

Questo percorso porta a due sensazioni: stress e paura

Pensa a tutto quello che hai in casa: vestiti, mobili, soprammobili, giocattoli se hai figli...

Lasciare la casa in cui vivi è un impegno titanico, predisporre tutto in modo da non impazzire dato che, nel frattempo, dovrai anche continuare a lavorare, un impegno che spaventerebbe Superman.

Ma il momento più preoccupante per chi deve cambiare abitazione è un altro ed è quello in cui ricevi un'offerta.

La sensazione di gioia pensando "ce l'ho fatta, fra poco uscirò da questa casa" è accompagnata da una sensazione di sudore freddo sulla pelle, le mani tremano mentre leggi la proposta di acquisto che ti consentirà di vendere casa tua.

Le domande rimbombano nella testa:

- "riuscirò a trovarne un'altra?"
- "riuscirò ad entrare nella casa nuova senza dover andare in affitto?"

Molti agenti immobiliari lavorano mettendo le persone che si rivolgono a loro in caselle chuse. O sei un venditore oppure un acquirente

Quindi cominciano a lavorare senza pensare a come aiutarti a programmare il tuo futuro.

Se ti sei rivolto ad un agente immobiliare perché vuoi vendere casa tua la prima cosa che, probabilmente, ti ha proposto è di venire a vederla per fare una valutazione gratuita.

Pochissimi ti chiedono il motivo per cui hai deciso di compiere questo passo e quali sono i tuoi programmi per il futuro.

Cambi città?

Vendi perché hai perso il lavoro?

Vuoi andare a vivere in affitto?

Stai pensando di cambiare casa per poi comprarne una più grande o più piccola?

Sembrano domande banali ma conoscere il motivo per cui hai deciso di vendere la tua abitazione è fondamentale per stabilire la strategia migliore.

Una persona che deve cambiare città per motivi di lavoro probabilmente deve vendere molto velocemente per non dover sbrigare le pratiche burocratiche a distanza.

Una famiglia che aspetta un figlio ha più tempo per guardarsi intorno e fare una scelta migliore per il proprio futuro, probabilmente la zona in cui andrà ad abitare terrà conto anche della vicinanza ai genitori o all'asilo e alle scuole.

Vendere queste due abitazioni richiede strategie diverse ma anche il processo per cambiare abitazione non può essere lo stesso.

Se l'agente immobiliare a cui ti rivolgi per vendere la tua abitazione non tiene conto anche delle tue esigenze future ti potresti trovare in difficoltà.

L'agente immobiliare tradizionale affronta le cose una alla volta, perdendo di vista il quadro complessivo.

Se hai chiesto di visitare un immobile perché stai pensando di acquistare, ti porta a vederlo.

Se hai chiesto una valutazione per vendere casa tua ti tratta come un venditore.

Ne conosco pochissimi che, come me, cercano di capire le esigenze delle persone e non lavorano sulle case.

Se stai pensando di cambiare casa è necessario avere al tuo fianco un professionista che ti accompagni durante tutto il percorso di vendita e riacquisto.

E' fondamentale coordinare i pagamenti e i tempi di consegna per fare in modo che il trasloco sia una piacevole transizione fra la casa in cui non vuoi più vivere e quella dei tuoi sogni e non un incubo in cui ti sogni di dormire sotto ad un ponte perché devi lasciare la tua abitazione e non sai dove andare a dormire



3. Ti occuperai di ogni problema?

È fondamentale che il tuo agente sia disponibile a gestire le sfide che si presenteranno.

La capacità di negoziare di un agente è fondamentale in questo mercato, soprattutto in un'operazione in cui solo legati vendita e acquisto.

Ma non è l'unico aspetto di cui tenere conto.

E' fondamentale la sua disponibilità a risolvere i problemi che sorgeranno, perché tutte le compravendite hanno qualche intoppo.

Molti agenti "spariscono" dopo la stipula del compromesso, appena incassate le provvigioni.

Da quel momento in poi a rispondere alle tue telefonate sarà un'assistente o la segretaria dell'agenzia.

La persona che ti ha promesso di seguirti in ogni momento, e fino ad ora ha mantenuto le aspettative, improvvisamente ti abbandona come una fidanzata alla conclusione di una storia d'amore.

La compravendita di una casa è un evento che ti cambia la vita.

Ci sono in ballo decine di migliaia di Euro dei tuoi risparmi, messi da parte con sacrificio.

Come ogni evento importante è fondamentale avere al tuo fianco una persona che ti aiuti a combattere lo stress e gestire le complicazioni.

L'agente immobiliare è la persona a cui hai fatto riferimento fino a quel momento ed è importante che rimanga al tuo fianco fino al giorno del rogito.

Un professionista immobiliare, almeno per come lo intendo io, non è quello che ti vende soltanto casa velocemente ma riesce a capire le tue esigenze e ti aiuta a realizzare un sogno.

E lo fa senza far pesare sulle tue spalle i piccoli o grandi problemi che sicuramente sorgono.

Avvenne a Marzo

1 Marzo 1961

L'Aeronautica istituisce le Frece Tricolori.

8 Marzo

Festa della Donna: nata per commemorare un evento tragico accaduto nel 1908

19 Marzo

Festa del papà: nata negli Stati Uniti nei primi anni del 1900 quando una ragazza, come regalo per il compleanno di suo padre, gli dedicò un'intera giornata.

In Italia coincide con la celebrazione di San Giuseppe.

In quasi 20 anni di lavoro ho sviluppato un metodo specifico per le persone che vogliono cambiare casa senza dover:

- passare ore sui siti di annunci immobiliari alla ricerca di un annuncio interessante**
- chiamare tutte le agenzie immobiliari per vedere le case**
- visitare case che non avresti mai preso in considerazione**

Con un professionista al tuo fianco che lavora per te.

L'ho chiamato metodo A.R.C.O. e si basa sui quattro pilastri che lo compongono:

**Analisi
Ricerca
Controlli
Obiettivo**

Scopri come posso aiutarti.

Manda una mail a rspalti@remax.it

Chiama il 3286876090

**MOLTE PERSONE
CHE STANNO
PENSANDO DI
CAMBIARE CASA
PASSANO ALMENO
3 ORE AL GIORNO
SUI SITI DI ANNUNCI
IMMOBILIARI PER
CERCARE DI CAPIRE
SE POSSONO
AFFRONTARE
QUESTO PASSO.**



Sia che tu stia pensando di comprare casa che di venderla il primo passo che probabilmente hai fatto è quello di cominciare a guardarti intorno per capire cosa c'è sul mercato.

Se devi vendere lo fai per capire cosa potresti comprare una volta che ti sarai liberato di casa tua.

Se vuoi soltanto acquistare lo fai per renderti conto di cosa potresti permetterti.

“

**Continua a leggere e ti
spiegherò perché cercare
case in vendita sui siti
non è la prima cosa, e
nemmeno la migliore
scelta, da fare**

Preparati a traslocare nella casa che hai sempre sognato.

Dopo il crollo del mercato immobiliare avvenuto nel 2008 le cose stavano andando un pochino meglio, fino al 2020.

Il Covid ha creato una situazione surreale, ci siamo ritrovati bloccati in casa e ancora oggi non siamo usciti da una situazione che ci vede prigionieri di questo virus.

La nostra vita è cambiata radicalmente e ci dovremo abituare a questo nuovo modo di lavorare e studiare.

L'avvento dello smart working ci ha fatto scoprire la necessità di nuovi spazi per organizzare al meglio il quotidiano, soprattutto per chi ha figli in età scolare e deve convivere con lezioni a distanza e produttività al lavoro.

Alcune abitazioni si sono rivelate inadatte alle necessità di oggi e le persone che stavano pensando di cambiare casa sono quasi costrette a farlo.

Il mercato immobiliare si è stabilizzato e sempre più proprietari stanno valutando la

di trasferirsi in una nuova casa, quella che hanno sempre sognato.

“

I prezzi sono ancora al di sotto di quelli di qualche anno fa e i tassi di interesse dei mutui sono molto interessanti.

Se devi vendere per poi riacquistare forse stai pensando di aspettare ancora un po' di tempo, per vedere se i prezzi salgono.

Se hai comprato casa fino al 2012 è probabile che il suo attuale valore di mercato sia tale da permetterti di estinguere il mutuo, o poco più.

La domanda che mi fanno molte persone quando parlano con me è: “Roberto, cosa pensi succederà fra un anno o due? I prezzi aumenteranno?”

E' il momento giusto per vendere?

La loro speranza è che se riescono a vendere ad un prezzo più alto avranno più denaro per ricomprare.

Ma c'è anche il rovescio della medaglia.

Se i prezzi salgono otterrai una cifra maggiore dalla vendita ma anche la casa che acquisterai costerà di più.

Un'operazione del genere va pianificata



Aspettare potrebbe portare anche ad un'altra conseguenza negativa: se dovessero aumentare, anche leggermente, i tassi di interesse sui mutui la tua capacità di pagare le rate diminuirebbe.

“

Quando devi cambiare casa è fondamentale analizzare l'operazione come unica e non pensare “prima vendo e poi compro” oppure “prima guardo cosa c'è in vendita poi metto sul mercato la mia”

Agisci ora per ottenere il massimo dalla casa comprata con i soldi che hai guadagnato duramente.

Perché è importante avere un consulente al tuo fianco quando vendi casa.

Quando un proprietario di casa decide di vendere la propria abitazione ha in mente tre risultati che vuole ottenere:

- Ricavare più soldi possibile
- Vendere velocemente
- Non avere nessun problema

Questo è il sogno tuttavia per molti venditori il risultato più importante è ottenere effettivamente la vendita della casa, non tutti ci riescono ed alcune abitazioni rimangono sul mercato per mesi.

No, te lo dico subito, la crisi non c'entra.

La tecnologia ha cambiato drasticamente il comportamento dell'acquirente durante il processo di acquisto della casa.

Secondo uno studio negli ultimi tre anni il 92% di tutti gli acquirenti ha utilizzato Internet per la ricerca dell'abitazione che poi ha acquistato.



Questo ha portato una falsa convinzione nei venditori: “se gli acquirenti utilizzano internet per cercare casa, è sufficiente che io pubblichi il mio annuncio sui siti specializzati e troverò qualcuno disposto a comprarla”

Purtroppo per te non è così.

“

E' vero che molte agenzie immobiliari non fanno nulla di più rispetto a quello che potresti fare da solo.

Continua a leggere e ti spiegherò a cosa serve un professionista quando devi vendere casa.

> Provincia di Livorno > Livorno > Ospedale, Stazione, Sorgenti > Scegli il quartiere >

35 risultati per: case in vendita Livorno: Ospedale, Stazione, Sorgenti

Se prendi in esame la fascia di prezzo e la superficie cercate più spesso da chi cerca una prima casa la situazione è quella della fotografia qui sopra.

Un acquirente che cerca un'abitazione da acquistare ne trova 35, tutte simili fra loro, adatte a soddisfare le sue esigenze.

Non è detto che questa persona, a meno che casa tua non sia quella pubblicizzata al prezzo più basso, e anche in questo caso non è detto tu riesca ad attirare la sua attenzione, scelga di venire a vedere la tua.

Una persona che cerca casa ha tanta scelta e se trova l'abitazione giusta, ad un prezzo che ritiene conveniente, potrebbe decidere di comprarla subito.

Per raggiungere tutti e tre gli obiettivi, è necessario utilizzare un professionista immobiliare.

“

Il 75% degli acquirenti che hanno utilizzato Internet durante la ricerca ha poi acquistato la propria casa tramite un agente immobiliare o da un costruttore.

Solo il 28% degli acquirenti ha acquistato la casa direttamente da un venditore che non conosceva.

Molti acquirenti cercano una casa online, ma poi si rivolgono ad un agente per trovare la casa che acquisteranno o per negoziare i termini di vendita e il prezzo.

Grazie ad internet i venditori hanno a disposizione una enciclopedia di informazioni e si rendono conto che acquistare da soli è pericoloso:

- Documenti da controllare
- Trattativa con il venditore, partendo da basi contrapposte perché ognuno fa i propri interessi
- Professionisti da coordinare: geometra, perito, banca, amministratore di condominio, notaio...



“

Se non sei un professionista ti sembrerà di essere come un giocoliere del circo, che cerca di tenere in aria più palline possibili senza farle cadere.

Il ruolo di un professionista immobiliare nel processo di vendita di una casa non si limita alla valutazione del prezzo corretto a cui metterla sul mercato e la pubblicazione dell'annuncio sui portali.

Un professionista è in grado di:

- **Stabilire come valorizzare al meglio i punti di forza della tua abitazione e farla risaltare fra tutte le altre.**

Grazie alla sua esperienza la tua abitazione risalterà fra le altre 35 in vendita e attirerà l'attenzione delle persone interessate a comprarla.

Un servizio fotografico professionale e una descrizione che non sia il solito "vendesi luminosissimo appartamento composto da 4 locali e servizi" ma che faccia risaltare i benefici del vivere in quella casa sono la prima cosa da mettere in atto per distinguerti da tutti gli altri.

- **Filtrare i curiosi dalle persone veramente interessate e che hanno la**

possibilità di acquistare

Dare la possibilità alle persone che chiedono informazioni di fare una prima visita in maniera virtuale, camminando dentro casa tua come se fossero lì di persona, ti eviterà di avere la fila di curiosi che "ero venuto a vedere com'era, le farò sapere"

Oppure realizzare un open house, in modo da concentrare le visite in un'unica giornata ed evitare la processione di persone in casa tua.

- Predisporre un piano marketing dedicato a casa tua e non un semplice pacchetto preconfezionato: "sito + tutti i portali + clienti in banca dati"

Questo è l'aspetto in cui gli agenti immobiliari probabilmente sono più carenti.

Mettere semplicemente la casa in pubblicità sul sito dell'agenzia o sui siti immobiliari significa è come mettere una cassetta di arance su un banco di frutta e verdura, in mezzo a tutte le altre, sperando che l'acquirente scelga proprio la tua.

Diciamolo: ad un agente immobiliare che lavora acquisendo decine di incarichi di vendita importa poco se vende casa tua o un'altra.

Lui incasserà comunque la sua provvigione.

Ma tu vuoi che la casa venduta sia la tua, tornando al paragone di prima vuoi che la tua cassetta di arance sia la più interessante per chi deve comprare.



Un errore che commette la gran parte delle persone quando cerca di vendere una casa è dire:

- E' la più bella
- E' la meno cara

Ma a chi vuole comprare interessa relativamente.

Quello che veramente vuole è sapere perché quella casa, e non una delle tante altre, è la casa per lui.

Quali vantaggi avrà, a parte il prezzo, nel vivere lì.

Questo tipo di comunicazione parte da un'analisi molto accurata che faccio con il proprietario.

E' inutile cercare di attrarre più persone possibile, sperando che ad una di loro piaccia casa tua.

Lavorare in questo modo è come andare al casinò e puntare tutti i tuoi soldi alla roulette, sperando esca il tuo numero.



Una strategia di marketing deve lavorare per attrarre poche persone, ma veramente interessate.

Ti faccio una domanda: secondo te qual è il numero necessario di persone per vendere una casa?

Alcuni agenti ti diranno che sono necessari decine di appuntamenti prima di trovare il cliente giusto.

“

Il mio ideale è creare un annuncio che attragga soltanto una persona, esattamente quella che comprerà casa tua.

Avvenne a Marzo

15 marzo 1906

Nasce la Rolls Royce, l'auto inglese simbolo di lusso ed eleganza.

GLI AGENTI IMMOBILIARI HANNO ANCORA UN FUTURO?

Fino a qualche anno fa tutte le informazioni relative al mercato immobiliare di una città o di uno specifico quartiere erano in mano agli agenti immobiliari, unici detentori del sapere.

Se volevi comprare o vendere una casa era quasi obbligatorio andare in agenzia perché l'agente immobiliare sapeva quali case erano in vendita, i prezzi di mercato se volevi mettere in vendita la tua.

Era l'unico ad avere i mezzi per poter far incontrare acquirenti e venditori: pubblicità sui giornalini immobiliari, i primi siti internet, la rete interna alle agenzie se faceva parte di un franchising, ecc.

Oggi, grazie ad internet, le informazioni sono diventate di facile accesso per tutti e chi compra o vende casa tende a cercare di evitare di rivolgersi ad un mediatore per farlo.

Molte persone pensano di poter ottenere un maggior guadagno, eliminando le provvigioni dovute all'agenzia immobiliare, raggiungendo il proprio obiettivo con un minor esborso economico.

Internet è una vera e propria miniera di informazioni sulla casa e quindi, avendo tempo a disposizione per studiare i vari siti di settore, dove si possono trovare molte informazioni, chiunque può diventare un mini "esperto", a volte anche migliore di alcuni agenti immobiliari abilitati

E' possibile consultare blog come il mio **immobiliarespalti.it**, da cui puoi anche scaricare tutti i numeri di questa rivista, il sito del notariato, il portale dell'Agenzia delle entrate, alcuni siti a pagamento dove addirittura è possibile reperire i dati delle compravendite di una certa zona, insomma una mole di informazioni che, correttamente interpretate possono fornire un quadro chiaro e completo riguardo al mercato immobiliare che ti interessa.

La presenza di un agente immobiliare è percepita più un ingombro inutile che un valore aggiunto.

Quindi perché alcuni lavorano quanto e più di prima?

Perché il loro valore, almeno di coloro che sono costantemente aggiornati e si comportano come dei consulenti, e non semplici "venditori di case", si è spostato dal "fornire informazioni" al "consigliare come interpretare le informazioni" .

Sono diventato un vero e proprio consulente specializzato, una figura fondamentale nella compravendita di una casa.

Mi spiego meglio.

Le informazioni di maggior valore non sono quelle che puoi trovare su internet.



Il compito di un consulente immobiliare è quello di non darti tutte le informazioni.

Sembra un controsenso ma non lo è, pensaci.

Se ti metti a fare una ricerca su internet trovi migliaia di pagine che riguardano l'argomento che stai cercando.

Fra queste solo una o due contengono l'informazione esatta che ti serve.

Il compito dell'agente immobiliare è quello di fornirti la singola informazione utile al raggiungimento del tuo obiettivo, senza farti perdere tempo in ricerche superflue e senza obbligarti a dover interpretare quello che trovi per adattarlo al tuo singolo caso.

Per farti un esempio, se devi mettere in vendita la tua casa non puoi affidarti ai valori OMI dell'Agenzia delle Entrate, come fanno tante persone, perché sono basati su prezzi al metro quadro di zone molto ampie.

Sappiamo bene entrambi che basta cambiare zona, anche di poche centinaia di metri, perché una casa, anche a parità di spazi, valga cifre molto diverse.

Ci sono almeno altri 7 parametri da prendere in considerazione, oltre alla zona, per stabilire il probabile valore di mercato di un immobile.

L'ESPERTO RISPONDE

Questo spazio è dedicato alle risposte alle domande fatte dai lettori

"Non ti firmo la visita perché nel caso mi interessi l'immobile posso decidere di fare una proposta anche dopo mesi, e a quel punto l'incarico sarà scaduto e probabilmente la casa l'avrà un'altra agenzia, quindi se la compro dovrò pagare entrambe agenzie".

Una domanda che viene fatta spesso dalle persone è: se vedo la casa con un'agenzia e poi il venditore dà l'incarico ad un'altra e decido di comprarla, devo pagare due provvigioni?

Risposta: no, non dovrai pagare una doppia provvigione.

E' ormai consolidato il principio generale secondo cui da una compravendita immobiliare non possa che nascere il dovere di pagare un solo compenso al mediatore, anche nel caso in cui siano più di uno.

Secondo il Codice Civile "il diritto alla divisione della provvigione tra più mediatori sorge, a norma dell'art. 1758, soltanto quando essi abbiano cooperato simultaneamente e di comune intesa, ovvero autonomamente, ma giovandosi l'uno dell'attività espletata dall'altro, alla conclusione dell'affare, in modo da non potersi negare un nesso di concausalità obiettiva tra i loro interventi e la conclusione dell'affare, e sempre che si sia trattato dello stesso affare, sia sotto il profilo soggettivo, che oggettivo"

Quindi se due agenti collaborano per la vendita di un immobile la provvigione dovuta sarà comunque una, che verrà suddivisa fra loro.

Un altro caso è quello in cui una trattativa non si concluda con un agente ma con un secondo, intervenuto dopo.

Qui la faccenda si fa un pochino più complicata perché è stabilito che "Non sussiste, invece, il diritto al compenso quando, dopo una prima fase di trattative avviate con l'intervento del mediatore senza risultato positivo, le parti siano successivamente pervenute alla conclusione dell'affare per effetto d'iniziativa nuove, in nessun modo ricollegabili con le precedenti o da queste condizionate, sicché possa escludersi l'utilità dell'originario intervento del mediatore."

In questo caso ci sono da fare due distinzioni:

La Legge tende a tutelare, giustamente, il mediatore dalla possibilità che alcuni clienti, per risparmiare la provvigione, si accordino in privato dopo la scadenza dell'incarico.

Nel caso in cui la seconda trattativa invece venga conclusa con l'intervento di un altro agente il pagamento della provvigione chiude la questione.

In sostanza: la conclusione dell'affare non genera il diritto a più provvigioni, la provvigione da pagare sarà una sola ma andrà divisa pro quota tra i mediatori intervenuti e sarà dovuta anche nel caso in cui gli stessi non abbiano agito di comune intesa ma comunque giovandosi l'uno dell'attività espletata dall'altro.



Geom. Roberto Spalti
Consulente immobiliare

tel 3286876090
mail rspalti@remax.it

www.immobiliariespalti.it



Alessia Tubino
Assistente immobiliare

tel 3883451170
mail atubino@remax.it

Per una consulenza gratuita basata sul metodo A.R.C.O., sviluppato da me in oltre 18 anni di lavoro, in cui analizzeremo insieme la tua situazione e capirai se per te è il momento giusto per cambiare casa, chiamami al 3286876090 o manda una mail a rspalti@remax.it

Stai pensando di cambiare casa? per fare in modo che tu affronti questo percorso in maniera serena ho studiato un metodo di lavoro che prevede **6 GARANZIE**

- **Aggiornamento costante** del mio lavoro ogni 7 o 15 giorni, come preferisci.

GARANZIA: diritto di recesso dall'incarico se non mantengo la promessa

- **Analisi economica realistica:** non ti prometterò mai mari e monti per prendere l'incarico, per poi logorarti con continue richieste di ribasso del prezzo di vendita.

GARANZIA: Ogni 10.000 € di sconto che, eventualmente, farai all'acquirente io toglierò 300 € di provvigione, fino ad un massimo di 1000 €.

- **Piano Marketing:** metterò per iscritto tutte le attività di marketing specifiche per promuovere il tuo immobile, scriverò anche quando verranno messe in atto.

GARANZIA: se non rispetto il piano marketing ti verserò 100 €

- **Collaborazione:** La tua casa sarà condivisa con tutti gli agenti immobiliari della rete RE/MAX e con tutte le agenzie immobiliari che chiederanno la collaborazione, nessuna esclusa.

GARANZIA: se un'agenzia immobiliare ti contatterà dicendo che abbiamo rifiutato di collaborare, e riuscirà a dimostrartelo, ti darò 500 € di tasca mia e potrai recedere dall'incarico.

Incarico di ricerca: acquistare casa con me significa fare due cose: una **consulenza** per capire le tue esigenze e **consentirmi di lavorare per 30 giorni**.

GARANZIA: **possibilità di recedere dal nostro accordo in qualsiasi momento**, nel caso in cui tu non ti ritenga soddisfatto, **senza penali o obbligazioni**, l'unica condizione è che tu non abbia già firmato la proposta di acquisto.

Casa perfetta: Il mio obiettivo è quello di trovare la casa perfetta per te e le persone che ami, dove trascorrere tanti anni insieme e costruire ricordi indimenticabili.

GARANZIA: **se entro 12 mesi** dall'acquisto ti rendi conto che la casa che hai comprato non va bene per te e **decidi di rivenderla lavorerò GRATIS per te**.