

NOTIZIARIO IMMOBILIARE

DICEMBRE 2019

COPIA OMAGGIO



COMPRARE E VENDERE CASA A PISA

IN QUESTO NUMERO
Autore Roberto Spalti

- **Un altro anno si avvia alla conclusione, come è andata la ricerca della tua casa?**
- **Non donare la casa a tuo figlio, è un errore che potrebbe pagare per 20 anni.**
- **Il mercato invisibile: come vendere la tua casa senza che nessuno dei tuoi vicini venga a saperlo e si possa fare gli affari tuoi.**

Adoro questo periodo dell'anno. L'aria è densa di belle sensazioni, belle notizie e meravigliose emozioni. Insieme alle luci, anche le persone appaiono più "accese", più luminose. Sembra quasi che tutto debba necessariamente andare per il verso giusto. Nulla può accadere di male quando è quasi Natale.

Tanti auguri.

UN ALTRO ANNO SI AVVIA ALLA CONCLUSIONE, COME E' ANDATA LA RICERCA DELLA TUA CASA?

Fra poco è Natale e in tutte le case italiane riecheggeranno le grida di gioia dei bambini per i regali che hanno appena ricevuto.

Passerai alcuni giorni di festa in famiglia e la casa sarà avvolta dal tepore dell'affetto dei tuoi cari.

C'è una sola cosa che turba questi giorni di festa e di gioia, vivi ancora in una casa che non senti pienamente tua, perfetta per te, non è la casa che ami.

Vorresti aver cambiato casa quest'anno ma non ci sei riuscito perché:

- Hai provato a cercare da solo, passando le notti sui portali immobiliari ma senza trovare niente che ti soddisfacesse appieno

“

Vorresti aver cambiato casa ma non ci sei ancora riuscito per svariati motivi.

Questo Natale, anche se rimane un periodo di gioia, ha qualcosa che non va.



- Sei andato in tantissime agenzie immobiliari ma, dopo averti fatto vedere qualche soluzione, sono scomparse e tu sei rimasto solo.

- Quelle che ti hanno richiamato lo hanno fatto per proporti case non adatte a te facendoti perdere tempo prezioso e minando la tua fiducia nella professionalità delle agenzie immobiliari.

Insomma ti hanno fatto passare la voglia, ma pensando a questi giorni di festa in cui ospiterai i tuoi familiari e qualche amico ti verrà a trovare e, inevitabilmente, parlerete anche della casa e di come sta andando la ricerca di quella nuova, creerà un po' di malumore, che in questo periodo non è assolutamente richiesto né gradito.

Per riuscire a cambiare casa prima di Natale è troppo tardi ma forse potresti riuscire a trovarla e, quando ti faranno la faticosa domanda, sfoggiando un sorriso sornione come quello di un gatto che ha appena visto la sua ciotola riempirsi di latte: “allora, come va la ricerca della nuova casa?” Potresti rispondere: “l'ho comprata e fra poco tempo mi trasferirò ma sai, con le festività di mezzo non era possibile riuscire a traslocare prima del nuovo anno”, lasciandoli a bocca aperta.

Si perché trovare la tua casa ideale in pochi giorni è possibile grazie ad un nuovo tipo di agente immobiliare che lavora esclusivamente per te: il **Consulente immobiliare**.

Ho creato un esclusivo sistema di lavoro "Trova casa in 30 giorni"; è una cosa innovativa per il mondo immobiliare italiano ed è un servizio dedicato a poche persone.

Ti consente di trovare, e comprare, la casa ideale alle migliori condizioni di mercato, senza correre il minimo rischio di ritrovarsi con problemi dopo aver versato la caparra.

Per comprare casa l'unico professionista a cui ti devi obbligatoriamente rivolgere è il notaio perché senza il suo intervento non è possibile stipulare il contratto.

Per trovarla, sceglierla, fare la trattativa hai tre possibilità:

- **Fare completamente da solo**
- **Andare in tutte le agenzie immobiliari della città**
- **Rivolgerti ad un consulente immobiliare che lavora per te.**

Vediamo quali sono le differenze fra le tre possibilità, in modo che tu possa fare la scelta migliore per te.

“

Avere al tuo fianco un consulente immobiliare che lavora per te ti consente di trovare rapidamente la soluzione giusta.



Cominciamo:

1. Le tue esigenze

Il mio metodo di lavoro è tutto basato sulla soddisfazione delle esigenze del cliente, per me le tue necessità e i tuoi desideri vengono messi al primo posto.

Per questo motivo, capire esattamente cosa stai cercando, prima di portarti in giro a vedere case, facciamo un colloquio di circa mezz'ora per comprendere quali sono le tue necessità, le caratteristiche che deve avere la tua nuova casa e quelle che ti farebbero felice.

Per un agente immobiliare tradizionale vendere una delle case che gli sono state affidate dal proprietario è la cosa che viene al primo posto, molti agenti immobiliari dopo la semplice richiesta ricevuta da un portale immobiliare ti fanno vedere l'appartamento sperando che ti piaccia.

Il fatto che lavori solamente per le persone che vogliono comprare casa mi fa essere un vero e proprio professionista di parte, la TUA, nella selezione della casa perfetta e nel consigliarti la soluzione migliore per te.

Non avendo ricevuto un incarico dal venditore non ho interesse riguardo al farti comprare una casa piuttosto che un'altra.

Succederà che sia noi stesso a sconsigliarti di andare a vedere una certa casa, spiegandoti dettagliatamente perché non corrisponde a quello che stai cercando.

2. Il mercato immobiliare

Il mio metodo di lavoro si basa sul fatto che cerco fra tutte le case in vendita, anche da privati e professionisti che possono avere clienti interessati a vendere la propria abitazione, per trovare la soluzione migliore per te.

Le agenzie tradizionali ti propongono solo le case che hanno in agenzia perché solo per quelle hanno ricevuto un incarico di vendita, quindi cercano di convincerti a comprane una, per paura che tu possa andare in un'altra agenzia e perdere la provvigione.

Rivolgendoti ad un Consulente immobiliare come me non riceverai mai nessuna pressione per comprare una certa casa piuttosto che un'altra.

Cosa vuol dire questo?

Significa che invece di poter scegliere solamente fra le case proposte in vendita dalle agenzie immobiliari che hai contattato con avrai la possibilità di trovare la tua casa ideale potendo scremare fra il 100% delle possibilità che sono sul mercato.

Ci sono alcune persone che non vogliono affidare la vendita della loro casa ad un agente immobiliare e quindi decidono di fare da sole o affidarsi ad un professionista diverso, con me potrai vedere anche quelle.

3. Lavoro per Te

Sono il TUO consulente immobiliare, lavoro per te, nel tuo esclusivo interesse.

Le agenzie immobiliari tradizionali lavorano contemporaneamente per l'acquirente e per il venditore ma, dato che il venditore è colui che gli ha affidato la vendita della casa, spesso sono più sbilanciati dalla sua parte.

Avere un professionista che cura i tuoi interessi è per te un grande vantaggio dato che potrai comprare casa alle migliori condizioni possibili.

Perché posso affermare questo?

4. Analisi il mercato

Prima di farti firmare una proposta di acquisto analizzo il mercato e stabilisco il valore della casa che ti piace, il giusto valore della casa in questo particolare momento, da quel valore iniziamo la trattativa.

Un agente immobiliare tradizionale lavora prendendo incarichi di vendita ad un prezzo che, generalmente, viene

“

Invece di rischiare di perdere la tua casa ideale, perché non è in nessuna agenzia immobiliare, potrai scegliere fra tutte quelle in vendita.

stabilito dal proprietario; nella migliore delle ipotesi viene fatto un compromesso fra quella che è la valutazione dell'agente e il desiderio del venditore.

Quando un potenziale acquirente visita l'appartamento, e decide di fare una proposta di acquisto, l'agente cerca di convincerlo che il prezzo a cui è stata messa in vendita la casa sia tutto sommato corretto e cerca di concludere.

Con me questa cosa non succede perché ti consiglierò di firmare una proposta di acquisto al valore di mercato e non al prezzo deciso dal venditore.

Da quel valore inizieremo la trattativa, in cui sarò dalla tua parte e non "in mezzo"

5. I controlli

Concludere la trattativa al prezzo corretto e alle condizioni migliori per tutti è soltanto il primo passo, e nemmeno il più importante.

Pensa a quanto potrebbe essere frustrante pensare di aver comprato la casa che ti piace per poi scoprire che ci sono problemi e non puoi più farlo, o comunque ci abiterai con parecchi mesi di ritardo.

Il mio sistema di lavoro prevede un livello di garanzia per chi compra casa pari a quello dei notai perché prima di far passare un solo

“

Quando ho ideato il sistema di ricerca "Trova casa in 30 giorni" la serenità di chi acquista è stata messa al primo posto.



Euro di caparra faccio controllare a professionisti abilitati che tutti i documenti siano a posto e che non possano sorgere problemi.

Anche un agente immobiliare tradizionale, se lavora in maniera scrupolosa, ha tutti i documenti della casa in agenzia ma spesso non fa tutti i controlli necessari, rimandandoli a dopo la conclusione della trattativa.

La frase che sento dire più spesso dalle persone che si rivolgono a me è "tanto ci pensa il notaio"

Il problema è che se nel frattempo hai versato la caparra al venditore e poi sorge un problema potresti dover aspettare diversi mesi per riuscire a comprare la casa che ti piaceva tanto o riavere indietro i tuoi soldi.

Ma se nel frattempo hai venduto la tua o hai detto al proprietario dell'appartamento in cui vivi che lo avresti lasciato cosa succede?

Con il metodo "Trova casa in 30 giorni" non rischi di versare una caparra per poi scoprire che ci sono problemi che non ti consentono di comprare o ci vogliono mesi per risolvere, farai un acquisto privo di qualsiasi rischio.

6. Vado a fare un giro in giro

Questa è la citazione di un film "Mister Crocodile Dundee" e l'ho riportata perché rende bene l'idea di cosa voglia dire cercare casa da soli o girando per le agenzie immobiliari.

Quando cerchi da solo hai il problema di dover selezionare le case che potrebbero fare al caso tuo nell'oceano di proposte che trovi sui siti specializzati e su quelli delle singole agenzie.

Poi inizia il "giro in giro" a vedere se le fotografie e la descrizione corrispondano alla realtà, ti dico già che succede raramente.

Quasi sempre, per paura di essere scavalcati dai potenziali acquirenti o che un altro agente immobiliare gli porti via l'incarico, le indicazioni relative all'indirizzo sono approssimative e non corrispondono quasi mai a quelle indicate nell'annuncio.

Tu pensi di essere accompagnato a vedere un'abitazione in una certa zona e poi ti ritrovi a vederne una in un'altra, che avresti scartato, e l'agente che ti dice "ma sono poche centinaia di metri da dove voleva lei"

“

Selezionare da solo fra le centinaia di annunci di case in vendita significa passare ore al pc e poi andare a vedere decine di case.

Il consulente immobiliare cerca fra tutte le case presenti sul mercato ma ti fa vedere solamente quella che soddisfa le tue esigenze.

L'agenzia immobiliare tradizionale, se non ha in portafoglio la casa adatta, ti propone case a caso sperando che una di queste ti vada bene.

Con il metodo "Trova casa in 30 giorni" non perdi tempo a vedere case che non vanno bene per te o che sono in zone che non ti piacciono

7. Apparizioni e sparizioni

Un agente immobiliare tradizionale, se non compri casa dopo pochi appuntamenti, acquisisce il super potere dell'invisibilità, sparando più velocemente del famoso mago David Copperfield, salvo riapparire altrettanto velocemente nel momento in cui qualcuno gli affida una casa in vendita e il tuo nome riemerge dal suo programma gestionale.

Io mi dedico soltanto a 5 persone alla volta e ti aggiorno ogni settimana riguardo all'andamento della ricerca, facendoti il resoconto delle case che ho trovato, e scartato perché non adatte a te, e delle case di cui varrebbe la pena parlare e andare a vedere.

Questo è l'impegno che mi prendo nei confronti delle persone che si rivolgono a me per comprare casa e ho deciso di farlo per dimostrare che dedico alla ricerca di un bene così importante come la tua casa tutte le mie attenzioni ed energie.

8. La qualità può essere offerta solamente a discapito della quantità

Ho lavorato come agente immobiliare tradizionale per oltre 10 anni e ho seguito, se così si può dire, decine di clienti alla volta.

Ogni persona che entrava in agenzia, o che mandava una mail per chiedere informazioni su una casa, per me era uguale ad un'altra.

Oggi ho deciso di seguire al massimo 5 persone alla volta perché mi sono reso conto che non voglio più fare l'apriporte degli appartamenti ma essere un professionista che segue i propri clienti dando un servizio eccellente.

Il mio obiettivo è diventare il punto di riferimento per le persone che vogliono comprare casa a Pisa.

Mi sono reso che lo posso fare solamente se dedico le mie attenzioni e la mia professionalità a poche persone per volta.

“

Il mio obiettivo è diventare il punto di riferimento per le persone che vogliono comprare casa a Pisa.

Ho capito che il mio limite massimo, per dare un servizio all'altezza delle aspettative delle persone che si rivolgono a me per comprare casa, è 5.

Dopo aver provato ho compreso che per dare un servizio in linea con le aspettative delle persone che si rivolgono a me per comprare casa, il numero massimo è 5.

Tutta la mia attenzione e tutte le risorse che metto in campo sono focalizzate sul trovare la casa ideale a queste 5 persone.

Ho tentato di seguire 6 acquirenti ma la qualità del mio lavoro ne ha risentito in maniera negativa.

Un sarto non riesce a lavorare su tanti abiti per volta; un architetto, o un ingegnere, si focalizza su pochi progetti; io ho deciso di fare la stessa cosa.



Comprare casa, oggi, significa affrontare un labirinto formato da:

- centinaia di annunci in vendita
- agenti immobiliari poco trasparenti
- burocrazia
- controlli accurati

Per uscirne indenne hai bisogno di una guida esperta che ti indichi la strada più breve e sicura perché l'ha percorsa centinaia di volte.

NON DONARE LA CASA A TUO FIGLIO, POTREBBE ESSERE UN ERRORE CHE PAGHEREBBE PER OLTRE 20 ANNI.

A Natale passerai alcuni giorni di festa in famiglia e la casa sarà avvolta dal tepore dell'affetto dei tuoi cari.

I bambini saranno eccitati e gioiranno all'apertura dei regali e in casa regnerà un'allegria che si prova soltanto nei momenti più belli.

Il regalo più grande che un genitore può fare ai propri figli è una casa in cui possano costruirsi una famiglia e un futuro pieno di felicità.

La donazione di una casa non è una cosa da prendere alla leggera perché può comportare parecchi problemi in caso di rivendita, o nel caso in cui la persona che l'ha ricevuta in donazione abbia bisogno di prendere un mutuo perché ha bisogno di denaro, e decide di dare la casa come garanzia ipotecaria alla banca.

Ma perché la donazione è considerata "pericolosa?"

“

La donazione della casa non è una cosa da prendere alla leggera.

Innanzitutto chiariamo cosa è, dal punto di vista giuridico, la donazione.

È l'atto con cui un soggetto (donante) trasferisce ad un altro soggetto (donatario) un proprio bene per spirito di liberalità, senza, cioè, alcun corrispettivo.

Quindi è un atto che trasferisce la proprietà, è valido, viene fatto davanti ad un notaio, quale può essere il problema?

La donazione è un atto revocabile e impugnabile dal donante per:

Ingratitudine del donatario
Sopravvenienza di figli.

Quindi anche dopo che la donazione è perfezionata, e chi ha ricevuto la casa ne è a tutti gli effetti il proprietario, la legge prevede queste due ipotesi in cui può divenire inefficace e un giudice può emettere una sentenza di revocatoria.

Altra motivazione importante che può comportare problemi è che la donazione è considerata dal legislatore come un anticipo sulla successione, ed è pertanto soggetta agli stessi tipi di impugnazioni cui è soggetto il testamento da parte degli eredi legittimari.

La legge italiana dice che un genitore non può escludere completamente uno o più figli dal proprio patrimonio e il nostro ordinamento giuridico riserva a: coniuge, figli e agli altri eredi una quota di eredità detta "legittima" della quale non possono essere privati.

Il venditore non ha certo l'obbligo di avvertire la parte acquirente dell'esistenza di una provenienza per donazione, perché l'atto di trasferimento a titolo gratuito non è una cosa che limita il suo diritto di proprietà.

E' un vero e proprio atto di trasferimento, che assicura al donatario la piena proprietà dell'immobile, e, come tale, lo legittima alla vendita.

Però se un erede legittimario ritiene di essere stato privato o semplicemente leso della sua quota di legittima, per effetto di una o più donazioni effettuate in vita dal defunto a favore di altri soggetti, può chiedere l'azione di riduzione e la conseguente reimmisione della casa nel patrimonio destinato all'eredità.

L'azione di riduzione va proposta dopo la morte del donante e contro il donatario, e se questi ha ceduto a terzi l'immobile che aveva ricevuto in donazione, il legittimario (solo se ed in quanto il donatario non abbia altri beni sui quali soddisfare le proprie ragioni) può chiedere ai successivi proprietari la restituzione del bene (azione di restituzione).

La stessa azione può essere proposta da eventuali creditori nel caso in cui il donante abbia problemi economici.

Se il creditore pensa, e riesce a dimostrare, che la donazione sia stata fatta con lo scopo di sottrarre l'immobile dal patrimonio aggredibile per la soddisfazione del suo credito, può chiedere al giudice la revocatoria.

Tutte queste azioni sono soggette a termini di prescrizione:

·
l'azione revocatoria proposta dal donante per ingratitudine si prescrive in 1 anno dal giorno in cui il donante è venuto a conoscenza del fatto che motiva la revoca;

· l'azione revocatoria per sopravvenienza di figli si prescrive in 5 anni dal giorno della nascita del figlio o dalla notizia dell'esistenza del figlio o dell'avvenuto riconoscimento del figlio naturale;

·

L'azione revocatoria proposta dai creditori del donante si prescrive in 5 anni dalla data dell'atto;

·

l'azione di riduzione proposta dagli eredi legittimari si prescrive in 10 anni dalla morte del donante;

·

l'azione di restituzione proposta dagli eredi legittimari si prescrive trascorsi 20 anni dalla donazione.

Il termine di prescrizione viene sospeso però nel caso in cui gli eredi notificano e trascrivano un atto stragiudiziale di opposizione alla donazione.

Naturalmente il diritto ad opporsi alla donazione è anche rinunciabile.

In sintesi si può stare tranquilli solo se siano passati 20 anni dalla donazione e non vi sia stata opposizione da parte degli eredi legittimari.

“

I problemi legati alla donazione cessano di esistere solo dopo 20 anni dalla stipula dell'atto, sempre che non ci siano state azioni di opposizione.

Immagina quanto è grande il problema.

Ti ho detto che dopo 20 anni dalla donazione chi ha ricevuto il bene può dormire sonni tranquilli, ed è quasi vero, perché: il termine decorre dal momento della donazione, e può ultimarsi anche quando il donante sia ancora in vita, ma se uno o più eredi fanno un atto di opposizione, che deve essere debitamente notificato e trascritto, il termine ventennale si annulla.

Una precisazione è d'obbligo: nel caso in cui il donante muoia prima del decorso del ventennio gli eredi che pensano di essere stati danneggiati hanno comunque la possibilità di richiedere l'azione di riduzione, anche se hanno compiuto l'atto di rinuncia al diritto di opposizione.

Secondo il Notaio Massimo D'Ambrosio la dichiarazione di rinuncia al diritto di opposizione non garantisce la tranquillità di chi riceve il bene in donazione perché "ciò a cui si rinuncia non è il diritto alla azione di restituzione, ma non è neppure il diritto di opposizione alla donazione, bensì è il diritto di opposizione al termine prescrizione dei vent'anni, sicché la rinuncia al diritto di opposizione è solo la rinuncia al diritto di chiedere il prolungamento del termine ventennale nel quale è possibile, in presenza anche degli altri presupposti, agire in riduzione, e poi agire anche in restituzione nei confronti dei terzi."

“

La rinuncia all'opposizione potrebbe non valere nulla.

La soluzione potrebbe sembrare semplice: allora donerò a mio figlio il denaro per comprare la casa così non ci saranno problemi in futuro.

Non è così semplice, purtroppo.

Una donazione di denaro di entità importante, come probabilmente lo sarebbe quella necessaria ad acquistare una casa, è soggetta necessariamente alla forma dell'atto pubblico notarile.

La Corte di Cassazione, in una recente sentenza del 2017, indica una serie di ipotesi di donazioni indirette come: la cointestazione di buoni postali fruttiferi, il pagamento di un obbligazione altrui, il pagamento del prezzo di un immobile per "intestarlo" ad un figlio, il trasferimento di un immobile ad un prezzo inferiore a quello reale, etc.

Il mancato rispetto delle formalità comporta che una donazione di danaro che sia effettuata senza l'atto notarile è semplicemente nulla, cioè legalmente non esiste.

Non è impossibile donare la casa a tuo figlio.

Ecco un suggerimento importante, dato da un notaio, se hai deciso di donare a tuo figlio il denaro per acquistare casa: Inserire nel rogito anche il donante (padre) facendo scrivere dal notaio la dichiarazione congiunta di donante e donatario che il denaro per l'acquisto proviene da una donazione in denaro del padre finalizzata all'acquisto di quel bene.



Per tutti i possibili problemi che ti ho elencato la donazione è astrattamente a rischio di un'impugnazione che la renda inefficace e di conseguenza annulli ogni successiva rivendita o costituzione di diritti sul bene donato.

Richiedere un finanziamento o rivendere un bene ricevuto per donazione è difficile, soprattutto nel caso in cui l'acquirente debba fare un mutuo per acquistare l'immobile dato che le banche non accetteranno di essere garantite da un'ipoteca su di un bene che un domani potrebbe essere loro sottratto.

Ora che ti ho esposto i problemi in cui potresti incappare se acquisti una casa proveniente da una donazione, e perché donarla non è la miglior idea che tu possa avere, è giusto che ti dica anche come metterti al riparo, per quanto possibile dai disagi.

Altrimenti sarei il classico agente immobiliare apriorte e non un professionista immobiliare.

“

Ci sono soluzioni per prevenire i problemi legati alla donazione

La soluzione più gettonata dalle banche, ma non la più economica e sicura, è quella di richiedere un “annullamento” della donazione, e cioè stipulare un nuovo atto in cui il donatario e il donante dell'epoca revocano la donazione, per fare in modo che l'immobile ritorni di proprietà di chi l'ha donato che si presenta davanti al Notaio per stipula dell'atto di vendita.

Questa soluzione presenta alcune importanti criticità derivanti dai notevoli costi e complicate problematiche per regolare i rapporti economici fra donante e donatario durante la sussistenza della donazione; inoltre spesso la soluzione non è applicabile perché magari nel frattempo il donante è deceduto oppure perché la revoca della donazione può essere validamente stipulata solo facendo intervenire all'atto una gran quantità di soggetti che spesso non sono disponibili a perdere tempo per delle questioni che non li riguardano direttamente.

Da alcuni anni la società AON Broker dei Lloyd di Londra, che è una compagnia assicurativa di livello mondiale, ha messo sul mercato la polizza “donazione sicura” che tutela l'acquirente di un bene di origine donativa e il soggetto mutuante.

La polizza copre i rischi derivanti dall'acquisto e dal finanziamento dei beni di provenienza donativa, garantendone la commerciabilità e la sicurezza della compravendita (e del mutuo).

L'assicurazione, con il pagamento di un premio, risolve il rischio proveniente da revoche per ingratitudine, legittimari che protestano, figli naturali di cui non si conosceva neppure l'esistenza, ecc.; l'immobile viene coperto senza alcun limite temporale tenendo indenne l'acquirente, il

beneficiario e la banca da qualsiasi danno che potrebbe subire a seguito di un'azione di riduzione o di restituzione.

L'assicurazione garantisce la commerciabilità e la sicurezza della compravendita e mantiene indenne il beneficiario, acquirente o soggetto mutuante, dal danno economico che subirebbe a seguito dell'esito favorevole di un'azione giudiziaria avente ad oggetto l'immobile.

In questo modo vengono spazzati via tutti i dubbi di chi deve acquistare e qualsiasi opposizione della banca che deve erogare il mutuo.

Dato che la polizza risarcisce direttamente la persona che ha richiesto la restituzione dell'immobile e non la banca o l'acquirente dal danno derivante dallo spossessamento dell'immobile, chi compra casa ha, utilizzando questo strumento innovativo, la possibilità di evitare di dover restituire” la proprietà dell'immobile e quindi eliminare i rischi non solo economici ma anche pratici, organizzativi e morali derivanti dal fatto di trovarsi dall'oggi al domani senza l'immobile acquistato con tanti sacrifici.

“

Da qualche anno esiste una polizza assicurativa che garantisce le persone che comprano una casa proveniente da donazione.

Se stai pensando di comprare una casa, e quella che hai trovato e ti piace proviene da una donazione, o hai deciso di mettere in vendita quella che i tuoi genitori ti hanno donato, prima di fare qualsiasi passo parla con un professionista immobiliare come me.

Insieme stabiliremo la strategia migliore per venderla e ti illustrerò i passi da compiere per non avere problemi con i tuoi futuri acquirenti.

Mettere in vendita una casa, e ricevere una caparra, o versare una caparra per acquistare la casa dei tuoi sogni, senza avere la certezza di sapere cosa stai facendo, e se puoi farlo, può farti passare il più brutto Natale della tua vita.



IL MERCATO INVISIBILE: COME VENDERE LA TUA CASA SENZA CHE NESSUNO DEI TUOI VICINI VENGA A SAPERLO E SI POSSA FARE GLI AFFARI TUOI.

Ecco come sono in grado di vendere casa tua in brevissimo tempo e senza neanche metterla in vendita.

Poche settimane fa ho concluso la vendita di un appartamento la cui proprietaria, per motivi personali, non voleva assolutamente che fosse messo in pubblicità né a livello locale né su internet.

Come è stato possibile?

La cosa interessante è che ci sono riuscito in soli due appuntamenti e in meno di 15 giorni.

Come ci sono riuscito anche se sembrava una missione impossibile?

Grazie al mio metodo "Trova casa in 30 giorni" ho un elenco di persone che stanno cercando casa e ancora non hanno trovato la soluzione ideale per loro.

Queste persone hanno delle caratteristiche molto particolari, molto vantaggiose per chi vuole vendere casa:

- Vogliono davvero comprare, cosa più importante di tutte, non sono in giro per vedere "cosa c'è sul mercato.

- Possono comprare dato che hanno il denaro o hanno la certezza di poter ottenere un mutuo dalla banca.

- Sanno esattamente che tipo di casa vogliono.

- Vogliono comprare in tempi brevi perché hanno l'esigenza di cambiare casa

Per soddisfare le loro esigenze e potergli dare la certezza che cercherò la loro casa ideale fra tutte le opportunità possibili ho creato un servizio particolare, dedicato a chi vuole comprare casa, si chiama "trova casa in 30 giorni"

“

Una persona che vuole comprare davvero la sua prossima casa ha delle caratteristiche ben precise.

E' un sistema innovativo di ricerca che permette a queste persone di poter trovare la propria casa ideale fra tutte quelle in vendita in quel momento.

Anche, e soprattutto, quelle dei privati che non si sono rivolti a nessuna agenzia immobiliare perché non si fidano del loro metodo di lavoro.

Le persone che per comprare casa si rivolgono a me lo fanno dandomi un vero

e proprio incarico di ricerca della loro prossima casa.

Ma questo metodo di lavoro è molto vantaggioso anche per te che vuoi vendere, se non vuoi che la tua casa venga messa in pubblicità su decine di siti immobiliari e non vuoi avere la fila di persone che la vengono a vedere.

La mia lista di persone che si sono affidate a me per comprare casa è composta da 5 acquirenti pronti a comprare.

Se la tua casa è adatta alle loro esigenze non ho bisogno di metterla in pubblicità ma farò una visita mirata con una persona che sta cercando esattamente quel tipo di immobile e, se gli piace, ti porterò una proposta di acquisto.

Questo metodo di vendita si chiama “Mercato invisibile”.

In cosa consiste questo servizio?

Molto semplice.

Se stai pensando di vendere casa ma non vuoi fare nessun tipo di pubblicità o avere la fila di curiosi che ti portano le varie agenzie immobiliari “Mercato invisibile” è la soluzione ideale per te.

“

No a curiosi che vengono a vedere casa tua perché stanno pensando di vendere la loro e vogliono fare un paragone.

La tua casa sarà in vendita a tutti gli effetti ma non verrà fatto nessun tipo di pubblicità.

“

Oggi hai la possibilità di mettere in vendita la tua casa senza che nessuno lo sappia, raggiungendo comunque il tuo obiettivo.

Questo ti garantisce il massimo della privacy nei confronti del vicinato e ti evita lo stress derivante dalle mille telefonate di agenzie e privati che chiedono informazioni.

Quando uno dei miei clienti super selezionati cercherà una casa come la tua ti chiamerò per fissare un appuntamento.

Lo accompagnerò a vedere la casa, ma non sarà un appuntamento alla cieca solo per fargli capire cosa offre il mercato e farsi un'idea, come ti ho detto porterò da te solo persone che vogliono comprare una casa esattamente come la tua e nessun altro.

Queste persone vogliono comprare davvero per cui, se la tua casa gli piace, riceverai una proposta di acquisto dopo pochissimi appuntamenti.

Ecco cosa faccio: posso inserire tutti i dati e le fotografie della tua casa nel mio programma gestionale e, senza che nessuno veda la minima pubblicità, avrai la casa in vendita e verrà proposta in maniera riservata ed esclusiva solamente ai clienti presenti nella mia banca dati.

Se vuoi avere maggiori informazioni e inserire la tua casa nel mio programma esclusivo “Mercato invisibile” chiamami.

Ecco cosa succederà se deciderai di mettere la tua casa in vendita nel "mercato Invisibile":

ti contatterò per fissare un appuntamento in cui capirai come funziona il metodo di vendita "Mercato Invisibile" e se è adatto a te.

A questo punto le possibilità sono:

1) Scopri che il "mercato invisibile" non è adatto a te, ci saluteremo e ti prometto che non ti chiamerò mai più, come fanno le agenzie immobiliari tradizionali, per spingerti a mettere in vendita la tua casa; non sono un collezionista di incarichi.

2) Ti rendi conto che "mercato invisibile" è il metodo migliore per riuscire a vendere la tua casa senza che nessuno lo sappia, in quel caso stabiliremo come procedere.

3) Mi renderò conto io che non sono l'agente immobiliare adatto a soddisfare le tue esigenze, potrebbe accadere se tu pretendessi un prezzo non in linea con il valore di mercato o se non ci trovassimo d'accordo su altri aspetti della vendita; anche in quel caso ci saluteremo e sarà stato un piacere conoscerti.

In tutti i casi al nostro appuntamento riceverai GRATIS una consulenza completa su come vendere al meglio casa tua e:

Se vuoi davvero vendere casa tua, in un tempo ragionevole e al massimo prezzo di mercato posso metterti a disposizione questi servizi:

1. Analisi del reale valore di mercato

Dopo una visita della tua casa, prendendo tutte le misure e ritirando i documenti che sono necessari, posso preparare una valutazione precisa della tua casa, che ti consentirà di venderla in meno di 90 giorni.

“

Se deciderai di incontrarmi non riceverai la classica "valutazione gratuita" ma una vera e propria consulenza per vendere al meglio.

- il 90 % degli agenti immobiliari tradizionali ti dirà che le case si vendono a corpo e non a misura quindi conoscere la superficie del tuo appartamento non è importante.

E' falso e lo dicono solamente perché non hanno voglia di perdere mezz'ora per prendere le misure con il laser, sapendo che non gli darai l'incarico di vendita, alcuni non lo hanno nemmeno.

-Il valore lo stabiliscono secondo la loro esperienza.

Seconda inesattezza, per stabilire il valore di una casa in un determinato momento non posso basarmi sulla mia conoscenza delle poche case in vendita che conosco ma ho bisogno di metterla a confronto con tutte le case in vendita simili alla tua e poi scegliere le 2 o 3 più simili per fare un paragone serio.

2. Analisi della vendibilità e possibilità di migliorarla

Ho una lista di 73 cose che devi verificare per aumentare, a volte anche in maniera esponenziale, le possibilità di vendere la tua casa.

3. Piano Marketing

Ogni casa, per essere venduta, ha bisogno di una strategia personalizzata.



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