

# **VENDERE CASA FACILE**

**DOWNLOAD  
GRATUITO**

***la guida  
definitiva***

***Consigli pratici per riuscire a vendere casa nel più breve tempo  
possibile alle migliori condizioni di mercato!***



**Q**uesta guida è stata scritta con lo scopo di aiutare tutte quelle persone che hanno deciso vendere la propria abitazione.

All'interno troverai consigli tecnici ma anche pratici per consentirti di avviare una compravendita immobiliare e portarla a termine alle migliori condizioni di mercato.

Dall'Osservatorio del Mercato Immobiliare emerge che negli ultimi 10 anni le compravendite immobiliari si sono praticamente dimezzate. A fronte di un'offerta aumentata in maniera esponenziale si è avuta una drastica riduzione della domanda.

Di fronte a questi dati disarmanti c'è da chiedersi se vendere casa sia solo un'utopia, una possibilità remota, relegata al piano della mera e pura fantascienza, o se, di contro, qualche possibilità vi sia di concretizzare al meglio.

La risposta è sicuramente la seconda, soprattutto se consideriamo che il principale sogno degli italiani è di avere una casa di proprietà.

Ma sono necessarie determinate condizioni: a differenza degli anni in cui il boom dell'edilizia permetteva anche vendite a prezzi esorbitanti, oggi, più che mai, è di primaria importanza dare il giusto prezzo all'abitazione.

Spesso chi vende non intende adeguare il prezzo alla quotazione di mercato e tale presa di posizione, porta di sovente ad allungare i tempi della vendita o addirittura a lasciare la casa invenduta.

Spero che questa guida ti sia utile come lo è stata per tante altre persone che l'hanno già letta, per concludere alle migliori condizioni di mercato la vendita della tua abitazione!

Buona lettura!

*Paolo Incardona*

Agente Immobiliare

# COM' È CAMBIATO IL MERCATO IMMOBILIARE NEGLI ULTIMI 10 ANNI

SE VERIFICHIAMO I DATI DELL'OSSERVATORIO IMMOBILIARE DELL'AGENZIA DELLE ENTRATE DEGLI ULTIMI 10 ANNI SEMBRA CHE SIA STATO IL 2006 L'ANNO MIGLIORE PER IL MERCATO IMMOBILIARE ITALIANO.

*È infatti proprio in questo anno che si è raggiunto il picco massimo di transazioni immobiliari con punte di oltre 870.000 compravendite.*

**I**l notevole aumento della domanda è stato dettato da una maggiore facilità di accesso al credito da parte delle famiglie con richieste di mutui e prestiti, spesso erogati dalle banche con eccessiva facilità, anche perché ancora non condizionati da quelle che sono oggi le note, attuali, rigide direttive europee.

Questa corsa agli acquisti ha causato un notevole aumento dei prezzi degli immobili che è persistito anche negli anni successivi al 2006, nonostante il calo delle compravendite.

La maggior parte della popolazione, infatti, non aveva ancora percepito la difficoltà del mercato immobiliare.

Fu due anni dopo, nel 2008, che la vendita delle case iniziò a scendere.

Questo ci fa ritenere che, poiché nel 2014 il numero di vendite ha iniziato leggermente a risalire, nel futuro i prezzi reali degli appartamenti potrebbero iniziare a crescere non prima del 2017-2018.

Il calo del mercato immobiliare è stato continuo ogni anno, con una discesa più accentuata nel 2008 e nel 2009, poi una piccola ripresa nel 2010 smorzata però negli anni successivi, ed infine una lieve ripresa all'inizio del 2015.

Alcuni studi indicano addirittura il 2022 quale anno della reale ripresa del mercato immobiliare, con conseguente aumento dei prezzi degli immobili.

Ritengono infatti che la fase di forte recessione e la crisi economica che dura ormai da diversi anni, considerata la più difficile nell'ultimo secolo, non sia ancora terminata.

Ciò che ci deve far riflettere maggiormente è il deciso ridimensionamento negli ultimi anni delle compravendite residenziali in Italia. Ciò nonostante, la flessione dei prezzi delle abitazioni va sempre più accentuandosi nell'ultimo periodo. A fine 2013, infatti, il livello di compravendita è stato pari a quello di circa 30 anni fa.

***Nonostante le famiglie italiane abbiano una buona solidità finanziaria,***

tuttavia sono state soggette ad una delle più importanti strette sul credito imposto dalle banche. Rispetto

al resto d'Europa, in Italia lo spread sui mutui è cresciuto in modo più consistente ed i parametri per l'accesso sono diventati quasi impossibili da rispettare.

Le banche, in pratica, mosse dalle direttive europee, negli ultimi anni hanno messo in condizione di acquistare casa solo le persone che effettivamente dispongono già di una buona liquidità.

Tali paletti imposti dagli istituti di credito ancora oggi rendono particolarmente difficoltoso l'accesso ad un mutuo da parte di molte famiglie, impedendo di fatto l'acquisto di un immobile a tantissime persone desiderose di acquistarlo. Gli italiani amano ancora il mattone come forma investimento e di risparmio.

Questo è senz'altro percepibile facilmente a chi lavora quotidianamente nel settore immobiliare.

# VENDERE CASA DA SOLO O AFFIDARSI AD UN AGENTE IMMOBILIARE?

QUESTA È CERTAMENTE LA PRIMA DOMANDA CHE CI SI PONE QUANDO SI DECIDE DI VENDERE CASA.

**N**on si può negare che fare da soli ci appare inizialmente la migliore soluzione. Spesso, infatti, il compenso di un agente immobiliare non viene visto con l'ottica di un investimento, ma ci appare come un vero e proprio costo in più.

Il settore dell'intermediazione immobiliare non è diverso degli altri settori, c'è quindi quello buono e quello meno buono.

Anche qui possiamo quindi trovare il professionista che fa la differenza, quello che vale realmente l'investimento e molto di più.

A questo punto è utile fare una considerazione ovvero pensiamo

**È bene sottoporsi i  
seguenti interrogativi,**

quanto può costarci un errore nella vendita della nostra casa.

Ovviamente le domande potrebbero essere tantissime riguardo agli infiniti problemi che si devono affrontare quando si vende una casa:

- Sei sicuro di aver effettuato la corretta valutazione del tuo immobile?
- Chi risponde se commetti degli errori? (Devi sapere che i professionisti sono assicurati anche per questi tipi di eventi)
- Sai redigere i documenti relativi ai preliminari di compravendita in modo corretto?
- Sai condurre una trattativa di vendita? Hai altre esperienze alle spalle?
- Sai impostare i pagamenti nelle varie scadenze?
- Sei proprio sicuro che tutto sia in perfettamente in regola ed esente da non conformità?
- Chi ti dice che le persone che vengono a visitare casa tua siano effettivamente dei potenziali acquirenti, o che non facciano piuttosto "un sopralluogo" con lo scopo di farti visita successivamente quando tu non sei in casa?

**Il mio obiettivo è quindi quello di darti  
dei suggerimenti per farti valutare più  
correttamente la scelta di vendere da solo o  
con un agente immobiliare.**

Detto ciò, devi saper che un buon professionista che possa tutelarti da tutto ciò può valere mediamente il 3% di quello che andrai a realizzare dalla vendita della casa, ed è generalmente questo che viene richiesto da un agente immobiliare professionista.

**Se scegli di vendere la tua  
casa avvalendoti di un  
agente immobiliare**

Chiedi quante vendite ha concluso nell'ultimo anno e fatti dare le referenze che ha ricevuto dai suoi clienti.

Chiedi inoltre che ti fornisca il piano di marketing che ritiene di adottare per la vendita della tua casa nonché un'analisi di mercato.

Poni a lui inoltre una serie di domande che ritieni adeguate per accertarti della preparazione della persona che hai di fronte, chiedi ad esempio se lavora da solo oppure in team.

Se lavora da solo, infatti, in caso di impedimento o di incidente chi seguirà la vendita della casa?

Ecco le ragioni per cui molti professionisti lavorano in team, proprio per dare il massimo della sicurezza ai propri clienti.

Quindi valutare bene la modalità di vendita e la professionalità di chi si ha di fronte fa la differenza tra una vendita veloce e senza problemi ed una vendita problematica.

È necessario fissare il prezzo di vendita adeguato ricordandosi sempre che "il reale valore di mercato" rappresenterà il prezzo che il potenziale acquirente sarà disposto a pagare.

**Per prima cosa**

Sarà opportuno quindi stabilire questo giusto prezzo di mercato tenendo presente che un prezzo altissimo significa potenzialmente pochissimi acquirenti, un prezzo basso tantissimi clienti, prezzo medio quantità media di clienti.

Se opti per vendere casa da solo, segui i consigli che ti sto dando. Sicuramente avrai un margine di possibilità maggiore rispetto a coloro che pensano di vendere facendo da soli e senza un minimo di informazioni.

# RITIENI DI ESSERE PRONTO A VENDERE?

RICORDA CHE BISOGNA ANCORA STABILIRE IL PREZZO DELLA CASA, E CHE PIÙ SARÀ ALTA LA RICHIESTA MENO PERSONE VERRANNO A VISITARLA.

**I**l metodo migliore per fissare la quotazione il più possibile corretta è una VALUTAZIONE SPECIFICA DI MERCATO (V.S.M). Tale valutazione tiene conto degli immobili simili che sono in vendita in una determinata zona e di quelli già venduti, tiene soprattutto conto del parametro Giorni/Vendita, considerando pertanto in quanto tempo l'immobile è stato venduto oppure da quanto tempo è sul mercato.

***Effettua una ricerca di mercato.***

Tramite un'attenta ricerca, basata anche su tali dati tecnici e statistici, e dopo aver confrontato i prezzi di altre case simili già vendute nella tua zona, potrai quindi individuare "Il reale valore di mercato della tua proprietà".

Questo ti consentirà di non dover aspettare mesi con la speranza che qualche interessato possa farti una proposta d'acquisto con un prezzo "fuori mercato".

Bisogna inoltre tener presente che il denaro speso per le diverse migliorie da apportare alla casa non necessariamente potrà corrispondere ad un maggiore prezzo di vendita rispetto a quanto offre il mercato. L'acquirente valuterà con attenzione la tua casa ma vorrà sicuramente apportare migliorie personali per renderla più conforme ai suoi gusti.

In conclusione: per incassare presto la caparra dobbiamo concretamente pensare di fissare un prezzo realistico. Diversamente, ossia in presenza di un prezzo più alto rispetto al reale valore di mercato, la nostra casa rimarrà in vendita per chi sa quanto tempo.

## PREPARAZIONE DELLA CASA

UN PREZZO REALISTICO RAPPRESENTA UNO DEGLI ELEMENTI ESSENZIALI PER UNA BUONA E RAPIDA VENDITA. MA NON È IL SOLO.

**È** fondamentale anche che la casa si presenti nel migliore dei modi ai potenziali acquirenti che verranno a visitarla.

Si tratta di un accorgimento che, per quanto banale, a volte è disatteso.

Bisogna tenere in considerazione che per tutte le persone acquistare una casa è un momento di particolare importanza che coinvolge anche emotivamente, pertanto dare un aspetto curato e positivo in generale alla tua proprietà potrà senz'altro facilitarne la vendita, facendo percepire agli aspiranti acquirenti un valore senz'altro maggiore o, in ogni caso, decisamente più apprezzabile.

È praticamente durante la prima visita che il potenziale acquirente giudica la casa nel suo aspetto globale esaminando tutti gli elementi.

L'impressione che ne trae è determinante per il proseguo della compravendita.

Se non gli piace quello che vede la prima volta possiamo scordarci che faccia una proposta di acquisto e si renderà praticamente impossibile che possa voler tornare a rivedere l'immobile.

***La cosa più opportuna, quindi, è renderla perfetta sottolineandone le sue caratteristiche migliori. Questo sicuramente può fare la differenza e ti porterà a vendere nel minor tempo possibile!***

Prima di iniziare con le visite quindi pensa ad apportare quegli accorgimenti tali da farti avere un vantaggio sugli altri proprietari che cercano anche loro di vendere casa in questo momento.

- Ripristina la tinteggiatura
- Elimina i difetti, come piastrelle rotte, crepe, mura umide, etc.
- Esegui le piccole riparazioni, rubinetto che gocciola, il vetro rotto, serramenti che cigolano etc.
- Metti in disparte gli oggetti che tendono a personalizzare troppo la casa (come le foto di familiari);
- Verifica che l'illuminazione sia adeguata, che tutte le lampade siano funzionanti
- Quando ci sono le visite la casa deve essere perfettamente pulita. Tieni tutte le luci accese anche di giorno e tutte le persiane delle finestre e dei balconi aperti
- Meglio ancora se possibile chiedere ad un professionista di visitare il tuo immobile e darti gli opportuni consigli per come presentarlo al meglio ai potenziali acquirenti

## TI SVELO ALCUNI SUGGERIMENTI CHE POTREBBERO AIUTARTI A SISTEMARE AL MEGLIO CIASCUNA STANZA E RENDERE LA TUA CASA PIÙ APPETIBILE:

### ○ **Cucina**

È opportuno mostrare tutta la spaziosità della tua cucina. Anche se non hai molto spazio in questa stanza con qualche piccolo accorgimento essa può sembrare più grande:

I ripiani della cucina devono presentarsi sempre in ordine. Un bancone disordinato fa pensare che si dispone di uno spazio limitato, togli il più possibile se lo spazio è poco e lascia solo qualche piccolo elettrodomestico: oggetti come i cestini, il tostapane o la macchina del caffè, fanno sembrare un piano di lavoro ancora più piccolo di quello che effettivamente è.

Se hai una cucina ad isola falla diventare il punto focale. Aggiungi fiori, una pianta, un bel centrotavola o una ciotola di frutta fresca: queste cose attirano molto lo sguardo dei potenziali acquirenti.

### ○ **Bagno**

Il bagno rappresenta certamente una delle stanze sulle quali i potenziali acquirenti concentrano maggiormente la loro attenzione.

Un bel bagno può sicuramente fare la differenza nella decisione finale da parte del potenziale acquirente, inoltre può aumentare considerevolmente il valore di una casa.

L'aggiornamento dell'illuminazione e l'aggiunta di un nuovo specchio su una parete nuda sono i primi accorgimenti da prendere. Bisogna inoltre cambiare i sanitari se non sono già in ottimo stato. Non è necessario spendere molto, quello che conta durante la visita è l'impatto, bisogna fare in modo che appaia tutto nuovo agli occhi del visitatore.

Questi ed altri piccoli accorgimenti sono estremamente importanti e spesso determinanti per l'esito della compravendita.

### ○ **Esterno**

Anche un giardino, un terrazzo o un balcone sono elementi da non trascurare assolutamente. Vanno sempre messi in ordine, resi belli e presentabili agli occhi dei visitatori.

Ribadiamo quindi che tutti gli elementi della casa devono apparire perfetti agli occhi dei potenziali acquirenti.

Per fare questo non è necessario affrontare spese particolarmente costose, l'importante è dedicarsi con impegno e prestare particolare attenzione per migliorare quegli elementi che col tempo, essendo sempre essi sotto i nostri occhi, ci appaiono ormai scontati.

Dobbiamo sempre tenere in mente che non ci viene data mai una seconda possibilità di fare una buona "prima impressione".

### ○ **Crea un "punto focale"**

Sicuramente sarebbe bello far trovare ai visitatori in ogni stanza un qualcosa di carino che catturi la loro attenzione. Nel soggiorno, ad esempio, potrebbe essere un camino verniciato di fresco, particolarmente decorato e ben illuminato.

Nella camera da letto il punto focale naturale è il letto quindi un bel copripetto dai colori raffinati ed eleganti e magari degli splendidi cuscini potrebbero stupire i visitatori.

### ○ **Riponi attenzione al pavimento**

Il pavimento è certamente il primo elemento -ed il più vasto in proporzioni per di più- che appare alla vista del visitatore ed è inoltre quello che maggiormente viene ad essere valutato. La qualità, l'aspetto ed i colori del pavimento possono trasformare una stanza e farla apparire più grande.

In generale, il pavimento deve presentarsi perfettamente pulito e lucidato, nonché riparato dove ce ne fosse la necessità. L'aggiunta di un tappeto nei punti in cui esso si smaschera in cattive condizioni potrebbe rivelarsi un valido stratagemma.

Se disponi di un parquet, magari che sia in buone condizioni, non nascondilo sotto tappeti o moquette: mettilo a lucido e rendilo disponibile agli occhi di tutti i visitatori.

Può infatti rappresentare una risorsa per la vendita della casa, gli acquirenti amano infatti i pavimenti in legno. Quindi non devi nascondere ma al contrario valorizzarlo.

Nel caso invece in cui la tua casa fosse rivestita di moquette, ovviamente solo se in buone condizioni, essa deve essere ripulita alla perfezione da professionisti del settore al fine di ottenere il massimo dell'apprezzamento da parte dei visitatori.



# COME GESTIRE I POTENZIALI CLIENTI DURANTE LA VENDITA DELLA CASA

GENERALMENTE È GIÀ CON LA PRIMA TELEFONATA CHE RICEVI CHE TI FAI L'IDEA SE IL CLIENTE POSSA ESSERE REALMENTE QUELLO GIUSTO OPPURE NO.

**Q**uesto ti aiuta notevolmente nello stabilire se è il caso di far vedere la casa oppure risparmiare un sacco di tempo in visite inutili.

***È importante che le visite alla tua casa siano effettuate solo da quei clienti interessati ed in linea con quelle che rappresentano le tue***

Si tratta di poche cose e ben mirate che saranno di indubbio aiuto durante la vendita

Una prima regola consiste sicuramente nel qualificare le persone che ti chiamano (questo è quanto fa anche un professionista nel settore). Alcune domande semplici e mirate ti consentono di evitare di perdere tempo:

- Che tipo di casa state cercando?
- Entro quanto tempo vi serve?
- Qualora la casa vi piacesse, dovete vendere un'altra casa prima di acquistare?

È proprio dalle risposte che ti vengono date che ti rendi conto immediatamente se possa trattarsi realmente di un potenziale acquirente.

In questo caso puoi fargli una sintetica ma onesta descrizione della tua casa affinché possano emergere eventuali aspetti che a priori non gli possono andare bene (ad esempio tipo di riscaldamento, oppure classe energetica, ecc.), evitando così una inutile perdita di tempo da parte di entrambi.

Se, invece dalle risposte ti rendi conto che NON può essere un potenziale acquirente, meglio dirglielo chiaramente e chiudere lì l'argomento.

Come seconda regola tieni sempre presente che l'immobile va presentato soltanto alla presenza di tutti coloro che dovranno prendere la decisione finale. Bisogna quindi chiedere chi siano realmente le persone che, in caso si giunga all'acquisto, saranno coinvolte nel rapporto di compravendita della casa. Spesso è inutile far vedere la casa solo al figlio se poi il proprietario è il papà, oppure alla mamma se poi ad acquistarla sarà la figlia.

Rispettare queste prime due regole significa gettare le basi per una visita mirata.

Generalmente si dice che il proprietario di casa non dovrebbe mai mettersi in mezzo durante le visite. Questo però è purtroppo inevitabile quando sei tu a gestire direttamente le trattative.

***condizioni di vendita, altre visite di "curiosi" rappresentano per te solo una perdita di tempo.***

Ma ci sono a seguire altri consigli che sono stati pensati proprio per coloro che magari come te decidono di vendere in privato.

Come agente Immobiliare professionista ti consiglio di seguire un sistema predefinito e valido, da non cambiare una volta che è stato elaborato.

Questo soprattutto perché quale proprietario della casa in realtà saresti la persona meno indicata a dare al visitatore una visione oggettiva dell'immobile e questo causerà sicuramente una diminuzione delle probabilità di vendere o tenderà ad allungarne sostanzialmente i tempi.

***Sono sicuro che apprezzerai dei suggerimenti che mirano a limitare i possibili danni derivanti da una tua presa di posizione e trarre dalla tua scelta di vendere il massimo vantaggio possibile:***

1. Cerca di capire, il più rapidamente possibile, se la persona che viene a visitare la casa sia realmente un possibile acquirente oppure se si tratta di qualcuno che vuole solo curiosare.
2. Tieni sempre bene in mente che per te l'obiettivo della visita è quello di ottenere alla fine una proposta di acquisto alle giuste condizioni.
3. Non elogiare eccessivamente la casa ma realisticamente impari a dare al potenziale acquirente ciò che vuole.
4. Se a visitare la casa è una coppia fai in modo che durante la visita le due persone rimangano sempre assieme.
5. Rendi piacevole e facile l'esperienza di comprare da te: magari rivolgendoti al cliente con cortesia, dicendo di fare come se fosse a casa sua e dichiarando di essere lì solo per dare risposte alle sue domande. Questo atteggiamento di cortesia e discrezione mette sicuramente il cliente a proprio agio.

6. Per creare un coinvolgimento emotivo del visitatore con la casa è opportuno fare delle domande al visitatore evitando magari di fare affermazioni e di chiedere informazioni personali.

7. Tieni sempre il contratto pronto: ti potrebbe capitare durante la visita di concludere seduta stante qualora il cliente rimanda particolarmente interessato.

Al fine sempre di ridurre i tempi di vendita alla fine di ogni visita è opportuno chiedere al visitatore se ritiene che la casa visitata possa essere quella che acquisterà.

In caso di risposta negativa o, più probabilmente, se dirà che ci dovrà pensare, è opportuno chiedere quali sono i motivi che non la facciano acquistare. Certamente quello che lui dirà ti potrà essere utile per capire se, e sotto quali aspetti, migliorare la casa per il prossimo cliente che verrà a visitarla.

8. In caso di risposta positiva ... tieni conto del precedente punto 7. Tira fuori il contratto e chiudi la vendita seduta stante!

Seguendo questi consigli e le domande finali che ti ho elencato sarai sicuramente di gran lunga davanti agli altri venditori privati della tua zona che invece cercano di vendere

esasperando il povero visitatore con le solite frasi scontate del tipo:

- È una casa molto bella.
- Nel palazzo abitano tutti professionisti...a fianco il Dott. Rossi sopra l'Ing. Bianchi ...
- Il bagno è stato fatto nel 2000 ... ma è come se fosse nuovo!
- È un terzo piano. Il palazzo è sprovvisto di ascensore...ma le scale non si sentono affatto...
- Ho spatolato in cucina ...
- Il garage non si è mai allagato ...

Potremmo continuare così con altri centinaia di esempi.

### ***Sono le frasi scontate di chi non ha la minima esperienza di vendita.***

Con i consigli che ti ho dato, invece, ed aggiungendo una grande dose di interventi di marketing utile ad attirare il maggior numero possibile di richieste farai sicuramente un'ottima vendita!

# DESIDERO ACQUISTARE LA TUA CASA

**S**e hai indicato il giusto valore di mercato del tuo immobile, hai pubblicizzato la tua casa in maniera adeguata, ed hai seguito i consigli che ti ho dato, arriverà il momento in cui una delle persone che hanno fatto visita a casa tua ti dirà che desidera acquistarla.

***Se sei seguito da un agente immobiliare professionista non hai alcun problema da affrontare, sarà lui stesso a guidare la trattativa***

per darti la possibilità di realizzare il maggiore prezzo possibile sul mercato ed andandosi ad occupare di tutti gli aspetti tecnici e commerciali inerenti la vendita.

Se invece stai vendendo da solo ti consiglio vivamente di seguire i suggerimenti che seguono.

Innanzitutto devi riconoscere di essere troppo coinvolto emotivamente.

Questo comporta che rischi di fare "scappare" il cliente per l'eccessiva pressione che tu gli metti addosso, oppure, percependo la tua ansia di vendere, potrebbe iniziare a "giocare al ribasso del prezzo".

***Distaccarti emotivamente e di gestire la vendita come se non si trattasse di casa tua.***

Non sprecare mai le offerte, soprattutto in questo particolare momento di mercato.

L'arrivo della prima offerta non ti deve far ritenere che chissà quante altre ne possano arrivare.

Non cadere in false e pericolose illusioni, mantieni ben saldi i tuoi piedi a terra, perché non è sempre così, potrebbe trattarsi anche solo dell'ultima offerta.

***Nel momento in cui il cliente manifesta interesse fagli redigere una proposta di acquisto.***



È un documento importante in cui l'acquirente mette nero su bianco la sua intenzione di acquistare la tua casa, indicando tutte le condizioni (prezzo offerto, modalità di pagamento, tempi etc.).

È importante che il documento contenga inoltre anche tutte le altre clausole che apparentemente possono sembrare accessorie, ma in realtà non lo sono. Ovviamente tale documento dovrà essere accompagnato da un assegno a titolo di garanzia intestato a tuo nome.

### *In seguito alla presentazione dell'offerta tu ha tre possibilità:*

1. Accettare l'offerta
2. Rifiutare l'offerta
3. Fare una contro-offerta

Nelle compravendite immobiliari, come indicato nell'art. 1350 del Codice Civile, l'unica forma prevista a pena di nullità è quella scritta. Qualsiasi accordo verbale è privo di valore.

Pertanto da questo presupposto rammenta che ogni passaggio ed ogni tipo di accordo accessorio va indicato per iscritto.

Se ritieni soddisfacente la proposta ricevuta andrai a firmare per accettazione, e quando l'acquirente avrà ricevuto la comunicazione della proposta stessa, il documento diventerà un valido contratto di vendita. A questo punto puoi incassare un assegno di caparra intestato a tuo nome, puoi procedere alla registrazione della proposta d'acquisto presso l'Agenzia delle Entrate, e puoi iniziare ad impegnarti ad organizzare il rogito.

Si tratta di incombenze di assoluta importanza, rammenta, non ometterne alcuna di esse.

Provedi, ovviamente, alla consegna di tutta la documentazione necessaria alla stipula dell'atto definitivo al notaio. Puoi domandare direttamente allo studio notarile che sceglierà l'acquirente quali sono i documenti necessari, e formula tutte le domande del caso alla Banca nell'ipotesi in cui l'acquirente faccia una richiesta di finanziamento.

Quindi come hai potuto vedere con una opportuna dose di prudenza, un buon atteggiamento commerciale, un'acuta conoscenza di tutte le migliori strategie del caso, ma soprattutto con i validi consigli di un esperto del settore, la vendita della tua casa potrà rappresentare una redditizia e piacevole esperienza tutt'altro da temere.

# PERCHÉ MIRARE A SCEGLIERE UN BUON AGENTE IMMOBILIARE?

**A** questo punto è opportuno chiarire perché sia sempre meglio scegliere un agente immobiliare realmente professionista, invece di collaborare con tanti agenti immobiliari dell'ultimo momento.

Certamente è positivo collaborare con tanti agenti immobiliari perché saranno tante persone a parlare del tuo immobile. ma è ovvio che una volta proposta la tua casa ai clienti presenti nella loro banca dati non faranno niente più.

Dovrai quindi sperare che entri qualche cliente a domandare proprio di quell'immobile perché di certo essi non andranno sicuramente ad investire in un piano di marketing professionale, non ritenendo il loro investimento tutelato probabilmente non investiranno in pubblicità.

Ti potrà capitare che qualche agente metta la tua casa su qualche sito, o su portale immobiliare gratuito. Certamente si tratterà di una pubblicità negativa quando i potenziali acquirenti

vedranno il tuo immobile sullo stesso sito e pubblicizzato da più agenzie.

Bisogna anche considerare la possibilità, nel caso si lavori con più agenti, che ciascuno di essi punti a battere la concorrenza con altri agenti, senza badare realmente alla opportunità di vendere il tuo immobile alle migliori condizioni.

Come si comprende, l'immobile seguito da tanti agenti in realtà non sarà seguito bene da nessuno.

Il mio consiglio pertanto è di scegliere un agente immobiliare professionista, pretendi che ti dia il massimo anche in termini di marketing immobiliare, captando tutte le possibilità che offre in questo momento il mercato: confronta, valuta, chiedi referenze e numeri.

Lavora con lui in sinergia per monitorare il prezzo della tua casa e venderla con la massima serenità e nel migliore dei modi.

# DOCUMENTI NECESSARI PER LA VENDITA DELLA CASA

FARE TUTTE LE VERIFICHE DEL CASO PRIMA DI STIPULARE UNA PROMESSA DI COMPRAVENDITA.

**Q**uesto, ovviamente, si rende necessario in tutti i casi in cui tu non fossi seguito da un agente immobiliare, perché diversamente, provvederà lui ad adempiere queste incombenze per te.

Farlo successivamente potrebbe comportare degli spiacevoli inconvenienti tra i quali, solo per fare un esempio, scoprire che l'immobile non può essere liberamente compravendibile, che esistono vincoli particolari oppure problemi urbanistici: ecco alcuni impedimenti la cui presenza ti renderebbe inadempiente nei confronti dell'acquirente.

## *Ecco di seguito riportate le principali cose da controllare:*

- Per prima cosa ti consiglio di leggere in maniera approfondita l'atto con cui l'immobile ti è pervenuto: ivi si possono trovare annotate alcune volte delle servitù ormai dimenticate ma ancora valide ed efficaci sotto l'aspetto legale. L'attenta analisi dell'atto di provenienza garantisce una compravendita più sicura ed al riparo da ogni imprevisto;
  - In secondo luogo vanno esaminate con estrema cura tutte le planimetrie catastali e va verificata la loro conformità con lo stato reale dell'immobile. Per esempio, va valutato che siano riportate tutte le finestre, le porte, va controllato
- che i muri siano o meno spostati rispetto a dove sono attualmente, vagliato che il bagno sia accatastato come tale etc. Nel caso tali planimetrie dovessero risultare non conformi allo stato di fatto è necessario che tu faccia regolarizzare la situazione a tue e spese entro il rogito notarile;
  - Recupera quindi i certificati di conformità degli impianti: quindi il libretto della caldaia e l'Attestazione di Certificazione Energetica (ACE) dell'appartamento;
  - Fai le visure catastali sugli immobili. Si possono richiedere direttamente alla competente Agenzia delle Entrate o ad un notaio. Esse consentono di verificare la presenza di vincoli o diritti di terzi quali ipoteche, prelazioni, pignoramenti, usufrutti comproprietari etc., che sono in genere indicati nella promessa di compravendita;
  - Verifica la conformità urbanistica presso l'ufficio ad hoc deputato presso il Comune così da essere certo che l'immobile sia urbanisticamente conforme. Verifica con estrema dovizia di particolari che l'immobile non abbia quindi abusi edilizi (ad es. stanze non dichiarate oppure finestre e porte che non risultino riportate nel progetto, etc.);
  - Estrai le visure catastali al fine di ottenere i dati identificativi nonché reddituali dell'immobile.

# ECCOCI INFINE GIUNTI AL ROGITO NOTARILE

L'ATTO DEFINITIVO DI COMPRAVENDITA.

**E**sso si svolge necessariamente dinanzi al notaio scelto generalmente dalla parte acquirente.

Prima dell'esecuzione di tale atto il notaio avrà già verificato la regolarità di tutti i documenti relativi all'immobile in merito alla situazione giuridica, urbanistica e fiscale dell'immobile che è oggetto del trasferimento di proprietà.

L'atto verrà firmato in sua presenza da tutte le parti e contestualmente l'acquirente verserà al venditore la somma

relativa al saldo del prezzo pattuito. Il notaio riceverà inoltre l'importo relativo alle spese per le imposte di registro ipotecarie e catastali nonché la propria parcella relativa alla stipula.

Sarà anche contestualmente redatta la stipula del contratto del mutuo qualora l'acquirente si sia avvalso di questo finanziamento per effettuare l'acquisto dell'immobile.

È sempre in questo momento, ossia quello della redazione del rogito notarile appunto, che avrà luogo la consegna delle chiavi dell'immobile alla parte acquirente.

CARO LETTORE

**S**pero che questa Guida su come “Vendere Casa Velocemente, Oggi!” ti possa essere d’aiuto per raggiungere i tuoi obiettivi nel momento in cui decidi di vendere una casa.

Abbiamo già aiutato molte persone a vendere casa in Melegnano e zone limitrofe evitando di fargli perdere tempo inutilmente.

Chiamaci al numero 02 98230631 oppure compila il modulo contatti sul nostro sito e ci incontreremo per capire se possiamo aiutare anche te.

***[www.immobiliare13.it/contatti](http://www.immobiliare13.it/contatti)***

Buona vendita.

*Paolo Incardona*  
Agente Immobiliare

PS: Sulla vendita di una casa si potrebbero scrivere ovviamente interi libri.

Per questo motivo ti invitiamo a seguire il nostro BLOG

***[www.immobiliare13.it/blog](http://www.immobiliare13.it/blog)***

in cui verranno pubblicati articoli e guide gratuite per aiutare tutte le persone come te che desiderano vendere casa. Ci farebbe molto piacere ricevere anche un tuo breve commento su questa guida e puoi farlo scrivendoci una email a:

***[melegnanooc@gmail.com](mailto:melegnanooc@gmail.com)***