



Come vendere la tua casa in 6 semplici passi



A cura di

Immobiliare Radaelli

Intermediazioni immobiliari

Via Trieste 151— Marghera (ve) Tel.0415382260

www.immobiliareradaelli.it

INTRODUZIONE

Caro utente, benvenuto! siamo felici che tu sia approdato qui, su questa guida, che cercherà di rispondere a tutti i tuoi quesiti e indirizzarti verso scelte più efficaci ed efficienti.

Prima di arrivare al cuore dell'argomento, ovvero come vendere la propria casa, è necessaria una piccola panoramica sulla situazione dell'attuale mercato immobiliare: solo così si potranno comprendere a pieno le scelte e le strategie che sono contenute nel percorso che abbiamo elaborato per te, fatto di 6 passi facili e vincenti verso una compravendita conveniente e senza intoppi.

Mercato in crisi nera

Come è noto, la crisi che a tutt'oggi attanaglia famiglie e imprese in tutto il mondo è un prodotto degli Stati Uniti. L'Europa ha infatti importato la crisi da oltreoceano e non si è ancora ripresa. Il contagio è avvenuto per diversi motivi strutturali, non ultima la consistente relazione di interdipendenza tra le economie nazionali, frutto del processo di globalizzazione.

Ma la vera scintilla che ha provocato lo scoppio della bomba è stata la questione dei mutui subprime, finanziamenti rischiosissimi concessi dalle banche a stelle e strisce che a un certo punto non sono riuscite più a recuperare i crediti.

Il resto è storia di questi giorni. La crisi economica ha imposto misure di austerità, che non fanno altro che peggiorare la crisi in un circolo vizioso da cui ancora non si riesce a uscire.

Di questa situazione ne ha risentito il mercato immobiliare: le famiglie sono in difficoltà, non possono offrire garanzie alle banche che quindi concedono meno prestiti.

I dati registrano una situazione impietosa: stando alle rilevazioni di Prometea, tra il 2010 e il 2014 le operazioni di acquisto e vendita delle abitazioni sono diminuite di circa 208.000 unità (-27,3%). Questa situazione ha avuto delle ripercussioni negative anche sulle attività economiche che ruotano attorno al comparto casa: operatori dell'edilizia, del legno, dell'installazione degli impianti sono stati costretti a chiudere battenti o, nella migliore delle ipotesi, a tagliare personale.

Un'altra conseguenza di questa riduzione della domanda è il crollo dei prezzi degli immobili.

Stando ai dati riportati da Eurostat, dopo la Lettonia l'Italia è il Paese dell'Eurozona dove sono calati di più i prezzi delle case. Nel primo trimestre del 2015, infatti, la flessione è stata del 3,3% rispetto all'analogo periodo del 2014. Al contrario, si è registrato un aumento dei valori degli immobili nell'Eurozona, (+0,9%), e nell'UE (+2,5%)

In una situazione così difficile, c'è chi comunque intravede una luce in fondo al tunnel. Secondo l'Osservatorio sul mercato immobiliare Nomisma, stiamo andando verso un mercato diverso da quello che purtroppo abbiamo visto negli ultimi sette anni.

Il 2016 è stato l'anno di conclusione della fase di flessione dei prezzi degli immobili, avviato quindi verso una sostanziale stabilità rispetto ad oggi.

Per tornare a veder crescere i valori del mattone bisognerà aspettare ancora qualche anno!

La figura dell'agente immobiliare

In questo scenario si comprende quanto sia importante la figura dell'agente immobiliare, in grado di avere costantemente un quadro preciso e aggiornato della situazione del mercato per poter operare le scelte più congrue.

Inoltre, la professionalità con cui è capace di condurre le trattative della compravendita sono garanzia di successo in un momento in cui non si può rischiare di perdere tempo rimanendo sul mercato troppo a lungo con un immobile invenduto, o peggio, di mandare in fumo una trattativa.

I dati, anche in questo caso, parlano chiaro. Tecnoborsa, società che studia il mercato immobiliare italiano, ha registrato una crescita nel numero di proprietari che si rivolgono alle agenzie immobiliari: negli anni 2012 e 2013 infatti il 62,3% di chi ha messo in vendita un immobile lo ha fatto avvalendosi dei professionisti del settore, il 12,3% in più rispetto al biennio 2010-2011. In Italia il dato è in continua crescita.

Negli stati Uniti, per esempio, il 100% delle compravendite avviene solo tramite gli agenti immobiliari e non per un obbligo ma per scelta di venditori e acquirenti.

Qual è la differenza tra scegliere un agente immobiliare o fare tutto da soli?

Lo vedremo molto bene nei capitoli di questa guida e ti assicuriamo che, arrivato all'ultima pagina, saprai senza ombra di dubbio se optare per il "fai da te" o chiedere aiuto a un professionista.

Per ora ti diciamo, in maniera sintetica, che la differenza è data dalla rete di relazioni che un agente immobiliare ha costruito nel corso del tempo, dalla conoscenza di aziende e realtà locali che possano supportare il suo operato, dall'esperienza sul campo anche in relazione a tutti gli adempimenti cui vanno incontro le parti durante le fasi della compravendita. Alla collaborazione tra agenzie immobiliari che condividono gli immobili in incarico esclusivo e che fa aumentare in modo vertiginoso le opportunità di vendita in tempi rapidi per i proprietari.

Questo, insieme alla conoscenza delle migliori strategie di promozione attivate sui giusti canali (tradizionali e web), fanno la differenza tra il vendere autonomamente e l'affidarsi a un giusto partner immobiliare.



Passo numero 1.
Questione di prezzo



Hai deciso di vendere il tuo immobile, spinto da diversi motivi: vuoi comprare una casa più grande perché la tua famiglia si è allargata, oppure vuoi cambiare zona perché quella in cui ti trovi non ti piace più o non è più sicura come un tempo. Oppure devi cambiare addirittura città per motivi di lavoro.

Insomma, le ragioni che stanno dietro una scelta del genere possono essere le più disparate, ma sono tutte accomunate da un unico intento: ricavare dalla vendita una somma di denaro che si reputi la più conveniente.

Valuta correttamente l'immobile

La tentazione che coglie moltissimi, a questo punto, è seguire la vocina tentatrice interiore che consiglia di “sparare il prezzo più alto possibile, tanto poi si può sempre abbassare”.

Ebbene, questo è uno degli errori da non commettere assolutamente all’inizio dell’operazione di vendita di un immobile. Per capire il perché sia una scelta sbagliata, basta dare un’occhiata alla situazione attuale del mercato di riferimento. La crisi economica generale influenza, come abbiamo detto nell’introduzione, il mercato immobiliare con una discesa impressionante dei prezzi: il netto calo di domanda, dovuto appunto alla difficile situazione economica che vivono le famiglie, ha portato a un eccesso di offerta, che a sua volta ha generato la discesa dei prezzi degli immobili.

Per questo motivo la corretta valutazione del valore dell’immobile che vuoi vendere non può prescindere da un’attenta analisi delle tendenze del mercato immobiliare. Un errore di valutazione, in un momento in cui i prezzi sono già bassi, potrebbe portare a un allungamento dei tempi in cui l’immobile stesso resta invenduto. E più si allungano questi tempi, più la tua casa perde di valore. Quindi, è importantissimo trovare il prezzo giusto.

Ok, il prezzo è giusto! (basta affidarsi a un professionista)

Se sei convinto di quanto detto finora, puoi proseguire nella lettura. Altrimenti, ti invitiamo a rileggere con attenzione. Oppure a provare a vendere al 'tuo' prezzo. Ma poi non dire che non ti avevamo avvisato...!

Il primo passo da compiere a questo punto è effettuare una corretta comparazione tra le valutazioni che indicano diverse fonti. Dopo questa raccolta dati, potrai compiere un'analisi per arrivare alla quotazione più congrua del tuo immobile.

La fase di comparazione dovrà essere svolta individuando gli immobili che possano essere più 'simili' al tuo in termini di età, stato di conservazione, ubicazione (meglio riferirsi a quelli che si trovano nella tua stessa zona, addirittura nel tuo stesso stabile nel caso di appartamenti di un condominio).

Infatti una regola importantissima, da tenere sempre a mente nella vendita di una casa, potrà sembrarti un po' spietata ma è altamente veritiera: il tuo principale nemico è il tuo vicino di casa!

Se anche lui sta vendendo la sua casa, uguale alla tua nelle caratteristiche, per assurdo a un euro in meno rispetto al valore che tu hai stabilito per il tuo immobile, il potenziale acquirente comprerà la casa del vicino, non la tua.

È importante quindi conoscere bene le quotazioni degli immobili vicini, ai fini della fissazione del prezzo giusto.

Oltre a ciò che abbiamo detto prima, altri fattori che incidono sulla quotazione dell'immobile sono (giusto per citare i più importanti): la presenza nelle vicinanze di fermate di mezzi pubblici, l'esposizione sui quattro lati, la presenza nei paraggi di un parcheggio, di parchi pubblici o giardini, e infine, dato importantissimo, la classe energetica dell'abitazione.

Torniamo all'analisi delle quotazioni: altre fonti da cui prendere i dati per la tua analisi sono le aste immobiliari, che potrebbero fare una concorrenza spietata con i loro prezzi bassi, gli annunci dei portali immobiliari (tra questi segnaliamo Immobiliare.it) e i listini elaborati dalle associazioni di categoria.

Durante la raccolta di questi dati probabilmente ti sentirai pieno di dubbi: i fattori da tenere in considerazione sono tanti e variabili. Alla fine della tua raccolta potrai, magari ,

grazie alle tue capacità, riuscire a elaborare una media ponderata per la fissazione del prezzo giusto del tuo immobile.

Ma avere un quadro della situazione dell'attuale del mercato non è comunque sufficiente: fondamentale è anche poter prevedere l'evoluzione del mercato nei mesi successivi. Per questo motivo è consigliabile affidarsi a professionisti che conoscano il mercato locale e possano prevederne i cambiamenti futuri.

Inoltre, un agente immobiliare è in grado di avere un distacco emotivo rispetto all'immobile, cosa che invece il proprietario difficilmente riesce a fare: chi ha comprato e vissuto una casa non ne ha una visione obiettiva, ma piuttosto la lega a emozioni che – in fase di quotazione - possono portarlo a una sopravvalutazione rispetto all'effettivo valore di mercato.



**Passo numero 2.
Promuovi l'immobile**

La scelta del prezzo è sicuramente una delle fasi più importanti del processo di vendita di un immobile. Ma una volta trovata la giusta quotazione, non si può certo dire che il grosso del lavoro sia stato fatto. In questo momento inizia infatti una fase fondamentale: la promozione.

Per capire l'importanza di questo momento, devi tenere a mente che l'istante in cui la casa finisce sul mercato è quello in cui la pubblicità può essere più attrattiva possibile e richiamare molta più attenzione rispetto ad altri momenti.

La tua casa è stata messa in vendita e rappresenta una novità all'interno del panorama immobiliare. Per questo catalizzerà l'attenzione dei potenziali acquirenti, ed è questo il momento in cui agire in termini promozionali avendo una strategia ben precisa, in modo da non sbagliare neanche un colpo.

Carpe diem, insomma. Ma prima bisogna individuare il canale promozionale migliore.

Scegli il canale giusto: cartelli, social network, portali immobiliari

L'anima del commercio, si sa, è la pubblicità. Qui vi daremo qualche consiglio su come individuare i canali giusti ed elaborare annunci accurati ed efficaci. Ma non dovete dimenticare che la pubblicità, da sola, non è sufficiente per 'vendere'. Se così non fosse, infatti, non esisterebbero le agenzie – in campo immobiliare – o i commerciali nelle aziende, che promuovono il loro prodotto, così come gli informatori farmaceutici, per fare un altro esempio: basterebbero i pubblicitari.

- Cartello

È uno degli strumenti 'base' nell'ambito delle compravendite immobiliari. Molto diffuso anni fa, adesso è stato superato da altri canali promozionali che risultano più efficaci ai fini di una vendita. Risulta molto utile nel caso in cui il suo posizionamento possa sfruttare il passaggio del bacino d'utenza – ovvero il nostro target di riferimento – dei clienti che hanno una necessità urgente di comprare. In altri casi non porta ad alcun vantaggio, anzi esporre un cartello di tipo amatoriale può dare l'impressione al potenziale cliente di trovarsi davanti a un venditore dilettante. Inoltre, tenerlo esposto per troppo tempo porta a una svalutazione del prezzo dell'immobile.

- Social network

Sono ormai gli strumenti principali del marketing 2.0. I social network hanno in sé delle potenzialità che gli altri strumenti di comunicazione non hanno. Innanzitutto, si rivolgono a una platea potenzialmente sterminata di persone, tra cui ovviamente bisogna individuare il target di riferimento da 'bersagliare' con messaggi pubblicitari mirati e ben strutturati: per questo motivo è importante che tutta la strategia di comunicazione venga impostata e gestita da persone competenti, specializzate in web marketing. Il rischio è che, gestendoli in maniera dilettantistica, i messaggi pubblicitari si rivelino un boomerang e vengano percepiti dagli utenti come spam. Molte agenzie hanno capito le potenzialità dei social e si sono dotate, all'interno del loro team, di figure dedicate proprio al web marketing.

- Portali immobiliari

Anche i portali sono degli strumenti che si sono sviluppati con il sopravvento di Internet nel campo della compravendita immobiliare. I vantaggi di utilizzarli per promuovere il proprio immobile sono velocità e chiarezza nel fornire informazioni e ampia capacità di diffusione del messaggio, visto che la prima cosa che un potenziale acquirente fa è consultare questi siti per farsi un'idea degli immobili in vendita. È importante sottolineare però che, a differenza dei social network, questi strumenti non offrono la possibilità di 'targettizzare' il messaggio e mostrarlo solo alla nostra effettiva potenziale clientela-

Diffida della gratuità delle pubblicazioni: nessuno regala niente, la pubblicità efficace costa!

Il passaparola

Si tratta dello strumento di marketing più efficace in termini assoluti. Lo sanno bene soprattutto le attività di ristorazione, che con un cattivo passaparola – su cui sono stati costruiti anche alcuni social network, come Tripadvisor – possono vedersi diminuire drasticamente il numero di clienti. Lo stesso accade nel settore immobiliare. La cosa importante da fare, per evitare spiacevoli 'recensioni', è essere il più trasparenti possibile, senza occultare eventuali difetti della casa o esaltare peculiarità che in realtà l'immobile non possiede.

- Canali professionali usati dalle agenzie

Esistono altri canali che le agenzie immobiliari utilizzano in maniera professionale per promuovere un immobile al target di riferimento.

Li elencheremo in maniera sommaria: direct marketing, portali immobiliari a cui hanno accesso solo le agenzie, sistemi di vendita diretti, copywriting.

L'annuncio: le regole fondamentali per scriverlo in maniera efficace :

A differenza di altri annunci di vendita, un'inserzione immobiliare non serve a vendere direttamente online ma ad ottenere un contatto da parte di un probabile acquirente. Il messaggio deve quindi attirare l'attenzione, incuriosire, per spingere a saperne di più.

In fase preliminare, prima di iniziare a scrivere, devi convincere prima di tutto te stesso della bontà di ciò che vendi: focalizza i punti di forza della tua casa, in modo da poterli esaltare, trasmettendo quindi positività, rassicurazione, dapprima attraverso l'annuncio e poi direttamente ai tuoi contatti.

A questo punto sei pronto per scrivere il tuo annuncio, seguendo attentamente queste regole:

- scrivi in italiano corretto

Non si devono assolutamente commettere errori grammaticali o di ortografia: questi trasmetterebbero un senso di imprecisione che genererebbe nel potenziale acquirente la sensazione di insicurezza rispetto all'immobile venduto. Bisogna quindi rileggere con attenzione il testo prima di pubblicarlo.

- scrivi in maniera semplice e chiara

Non servono arzigogoli e acrobazie linguistiche: il messaggio deve essere comprensibile a tutti. Quindi si deve scrivere in maniera semplice e diretta.

- cura il titolo

Il titolo, come insegna il giornalismo, serve ad attirare l'attenzione. Il lettore deve essere conquistato dal titolo e invogliato così a proseguire la lettura. Si può dire che sia la parte più importante dell'annuncio: in un rigo deve riassumere l'intero messaggio. Su alcuni siti, il titolo dell'annuncio viene messo in automatico dal software utilizzato. In questo caso riveste un'importanza fondamentale la primissima parte del contenuto del testo dell'annuncio, che andrà curata con attenzione.

- inserisci i dettagli dell'immobile

Inserisci le informazioni relative all'immobile. È importante e utile comunicare molti particolari per coloro che sono veramente interessati.

- indica gli aspetti positivi

Nell'annuncio è importante indicare al lettore (quindi potenziale acquirente) quali sono le caratteristiche migliori dell'immobile in vendita. Come abbiamo detto nel capitolo prece-

dente, si tratta di qualità come la disponibilità di un parcheggio o box auto, la vicinanza con fermate di mezzi pubblici, zone verdi attrezzate per le famiglie.

- esalta le peculiarità

ogni caratteristica che possa rendere unico il tuo immobile deve essere esaltata: un attico con vista panoramica mozzafiato, un appartamento con giardino, un impianto fotovoltaico, una piscina, ecc..

- specifica i dettagli strutturali e di design, elenca le certificazioni

È importante illustrare la qualità della costruzione, indicare anche eventuali interventi di ristrutturazione. Esalta il design dell'esterno e degli interni, la qualità dei materiali usati per pavimenti, infissi ecc.. Evidenzia inoltre la conformità di impianti, certificazioni, ecc..

- allega foto dell'immobile

L'importanza dell'immagine è innegabile, soprattutto in questo settore. È importante che le foto siano fatte in maniera professionale, o comunque che siano belle immagini che evidenzino la bellezza del tuo immobile e ne mostrino gli spazi in tutta la loro unicità. Tra le foto puoi inserire anche la planimetria dell'immobile, ma non come prima foto. Questo permetterà all'utente di conoscere la struttura della casa, di apprezzarne la disposizione delle stanze e magari di fantasticare modifiche o nuove disposizioni;

- inserisci un video dell'immobile

se il sito lo prevede, inserisci un filmato che sia di buona qualità, in cui si esaltino gli ambienti e si mettano in luce i punti di forza dell'immobile.

- invita all'azione

alla fine dell'annuncio, devi spingere l'utente a saperne di più, quindi a chiedere maggiori informazioni e a chiamarti. Puoi usare frasi del tipo: "Per saperne di più chiamami al numero..." oppure "Contattami subito per fissare un appuntamento...", oppure "Chiama subito! L'immobile è molto richiesto in zona...", (ovviamente se è davvero molto richiesto).

- Qualche trucco

Ci sono pareri discordanti circa la pubblicazione nell'annuncio del prezzo di vendita dell'immobile. Alcuni agenti immobiliari tendono a non inserire alcuni dati fondamentali, quali appunto il prezzo o i metri quadri, in modo da costringere l'utente al contatto, ma molti pensano che in questo modo si possono perdere diverse persone interessate. Se indicherai il prezzo, metti anche la dicitura "prezzo trattabile" per dare uno stimolo

all'acquirente. Se non metti il prezzo inserisci comunque frasi come “prezzo da concordare” o “trattative riservate”.

Per riassumere

Per elaborare un annuncio efficace che spinga l'utente a contattarti devi:

- attirare l'attenzione
- suscitare curiosità
- generare interesse
- ispirare fiducia
- invitare a contattarti



**Passo numero 3.
"Fai da te" o agenzia?**

Già da quanto detto fino a questo momento, è chiaro che vendere un immobile non è un gioco, ma un impegno che prevede un'enorme dispendio di energie e – soprattutto – grandi responsabilità.

Pro e contro del “fai da te”

Vediamo prima quali possono essere gli eventuali vantaggi del “fai da te”. Il primo che viene in mente è anche la ragione principale per cui molti si auto convincono di poter fare da soli: risparmiare soldi.

Ma è davvero così?

In realtà, i costi di un'agenzia sono da considerare un importantissimo investimento. Se si decide di gestire l'intera compravendita da soli, sicuramente non ci sarà nessuna tutela in caso di errori. Gli agenti immobiliari, soprattutto quelli che hanno una struttura alle spalle, sono invece coperti da assicurazione proprio in caso di errore.

Per non parlare della questione prezzo: abbiamo già visto quanto sia delicata e decisiva ai fini di una vendita in tempi ragionevoli dell'immobile, che altrimenti rischierebbe di restare troppo a lungo sul mercato e perdere di conseguenza appeal. Il rischio di sopravvalutare la propria casa, come si è detto, è alto. Chi meglio di un agente immobiliare, che è costantemente aggiornato sull'andamento e le evoluzioni del mercato, può fare una valutazione corretta?

Nell'era in cui il web la fa da padrone, si è inoltre portati a pensare che sia molto facile 'promuoversi', per cui pubblicizzare un immobile sembra una cosa da niente: basta mettere un annuncio su un portale dedicato e le richieste verranno sole. La realtà però è ben diversa. Le tecniche per pubblicizzare un immobile sono tante, e variano a seconda di diversi fattori: a volte può essere più giusto il canale del portale online, altre volte risulta molto efficace un cartello ben scritto. Un agente immobiliare conosce i metodi e le strategie per mettere in evidenza l'annuncio nella maniera più opportuna. Farlo da soli potrebbe risultare controproducente.

Per non parlare delle competenze burocratiche e normative necessarie a condurre al meglio un'azione di compravendita: abilità nel redigere un preliminare di vendita, per esempio, e tutto quello che ad esso è collegato.

Ancora più delicata è la successiva fase di vendita: qui ogni minima imprecisione sulla documentazione può mandare all'aria il ben fatto. È quindi importante effettuare un check-up attento di tutta la documentazione (in particolare in caso di finanziamento, quella da consegnare alla banca che dovrà erogare il finanziamento) che può essere effettuata dall'agente immobiliare, insieme al team che lo supporta.

Inoltre, un agente immobiliare è abituato ad avere a che fare con tantissimi acquirenti (e venditori): da questa esperienza deriva anche un'ottima capacità di individuare subito quali siano gli effettivi potenziali acquirenti, scartando invece le persone che già a un primo approccio si dimostrano poco interessante o comunque fuori target.

Agenzia immobiliare: non un costo ma un investimento

Insomma, a meno che tu non sia davvero esperto del settore e non abbia precise conoscenze burocratiche e normative in campo immobiliare, ti consigliamo di farti guidare da un esperto. Potrai alleggerire il carico dalle pesanti responsabilità in caso di errori. Ne gioverà anche la tua salute mentale, visto che sarà qualcun altro a dover trovare i canali promozionali giusti, a rispondere alle telefonate, a fissare appuntamenti e sbrigare le spinose questioni amministrative.

Tutte fasi che verranno curate con attenzione dall'agente immobiliare e porteranno a una rapida e ottimale vendita.



**Passo numero 4.
Rendi bella la tua casa con
l'Home Staging**

Adesso che abbiamo deciso quali canali scegliere per la pubblicità, sarà importante concentrarsi sulla protagonista della storia: la nostra casa!

A questo punto è importante che fissiate nella vostra mente la seguente enunciazione: chi compra una casa, al 90% lo fa sull'onda dell'emozione.

Acquistare o meno un determinato immobile dipende dal colpo di fulmine che è scattato (o che, al contrario, non è scattato) nel momento in cui si vede per la prima volta quella casa. È una scelta che si fa con il cuore, prima che con la testa.

Per questo è importante che la casa venga mostrata nelle condizioni migliori. Che colpo di fulmine può mai scattare per dei muri scrostati, pavimenti macchiati, stanze in disordine o comò ricoperti da fronzoli e santini?

La parolina magica per presentare al meglio la propria casa ai potenziali acquirenti è: Home Staging. Si tratta di un restyling di grande effetto, ma veloce ed economico, realizzato da professionisti.

Falli innamorare della tua casa: mettile il make up!

La pratica dell'Home Staging prevede una serie di interventi. Innanzitutto si individuano i punti di forza della proprietà, che verranno esaltati.

L'obiettivo è quello di allestire gli spazi in modo che risultino appetibili al più alto numero di persone, per far scattare il famoso colpo di fulmine.

Le attività principali sono:

- eliminare gli oggetti superflui
- pulire ed effettuare le dovute riparazioni
- cambiare disposizione dei mobili e riorganizzare gli ambienti
- dare una rinfrescata alle pareti
- noleggiare mobili per ri-arredare gli ambienti
- ri-decorare la casa per valorizzare gli spazi
- fotografare il nuovo look della casa con un servizio professionale

L'importanza dell' Home Staging

Le statistiche parlano chiaramente: le case sistemate con un intervento di home staging hanno notevoli possibilità in più di essere vendute rispetto a quelle a cui non viene messo il "make up".

È quindi importante affidarsi a un professionista per esaltare la bellezza di un immobile (che al proprietario sembra sempre perfetto!).

Quest'ultimo infatti non riesce ad essere obiettivo, poiché legato a livello emotivo a quelle mura in cui ha vissuto per anni e a cui sono legati ricordi ed emozioni indelebili.

Per questo stesso motivo è importante che, anche durante le visite dei potenziali acquirenti, il proprietario non sia presente: potrebbe infatti influenzare il cliente, limitandone la libertà di fare commenti sull'immobile, nel mostrarsi incline solo a esaltare pregi e non vederne i difetti.

Chiedi consiglio e fatti guidare dal tuo agente immobiliare!

Come organizzare le visite

A questo punto è importante parlare di come organizzare le visite all'immobile.

- Le modalità devono essere strutturate e rispettate. Tutte le persone devono essere esaminate prima, per capirne l'effettiva motivazione, evitando sprechi inutili di tempo.
- L'immobile andrebbe fatto visitare a tutte le persone che dovranno poi decidere sull'eventuale acquisto.
- Non si deve assumere un atteggiamento poco obiettivo nell'elencare i pregi dell'immobile. Una cosa quasi impossibile da chiedere al proprietario, che come abbiamo già detto è una persona troppo coinvolta emotivamente. Chi meglio dell'agente immobiliare può mantenere un atteggiamento distaccato, ma comunque professionale, davanti ai clienti?



**Passo numero 5.
Come gestire le offerte**

La situazione attuale di crisi economica rende molto più difficile arrivare a una vendita rispetto a quanto accadeva anni fa, quando giravano molti più soldi e i prezzi degli immobili erano molto più alti.

Questa situazione porta, come abbiamo già visto, a una contrazione della domanda che genera un abbassamento dei prezzi che alcuni sono disposti ad accettare, mentre altri no.

In quest'ultimo caso le motivazioni possono essere diverse ed anche in parte condivisibili: alcuni non vogliono vendere a un prezzo più basso perché significherebbe ricavare meno di quanto si è speso per comprare l'immobile; altri perché devono ancora finire di pagare il mutuo, quindi non ritengono opportuno fare un passo indietro cedendo alla richiesta del mercato.

Non è facile dire come bisogna comportarsi in questi casi. Certo è che chi non è disposto ad essere 'elastico' nei confronti del mercato, non può certo aspettarsi di vendere casa, a meno di clamorosi colpi di fortuna.

Dall'altro lato c'è da dire che invece molti hanno capito che non si può rimanere rigidi e intransigenti se non si vuole rischiare di non vendere mai il proprio immobile.

Il tempo è denaro! Non declinare subito le proposte

In una situazione di crisi come quella attuale è importante non restare sul mercato troppo a lungo. Questo non significa dover accettare la prima proposta che ci capita, ma semplicemente non declinare a priori le offerte.

Questo atteggiamento potrebbe avere conseguenze negative sull'intero processo.

Quando arriva una proposta di acquisto, il proprietario può:

- accettare subito, ritenendo la proposta adeguata;
- rifiutare subito, ritenendola invece sconveniente;
- formulare una contro proposta, per arrivare a un accordo;

Escludendo le prime due, che sono reazioni troppo 'affrettate', ragioniamo sulla terza: la controproposta. In realtà è un'azione che viene sconsigliata da tutti i professionisti del settore in quanto rappresenta, di fatto, un rifiuto 'celato' alla proposta del potenziale compratore che potrebbe risentirsi e chiudersi alla negoziazione.

Cosa fare?

Affidati alla mediazione di un agente immobiliare:

A questo punto è importante che entri in azione l'agente immobiliare nel suo ruolo di mediatore all'interno della trattativa. In questa fase, potrebbe presentare la proposta di acquisto formulata dal potenziale acquirente corredata di tutte le necessarie informazioni che possano aiutare il proprietario a valutare nel modo migliore l'offerta.

Il prezzo di un immobile, lo ricordiamo, non lo stabilisce il proprietario o l'agente immobiliare, ma il mercato.

È quindi importante che l'agente immobiliare riporti al proprietario le motivazioni che possono stare dietro una proposta più bassa rispetto a quanto ci si aspettava, e magari spingerlo ad essere un po' elastico verso le richieste del compratore, facendo sempre gli interessi di ambedue le parti.

Si sta infatti parlando di offerte plausibili e non 'temerarie', ovvero quelle che neanche dovrebbero essere considerate e che mirano a un affare assolutamente sbilanciato. Spesso vengono fatte da potenziali compratori che sperano di 'beccare' nel mucchio quei venditori che navigano in cattive acque, magari perché pieni di debiti, e sperano di poter far leva su questo punto debole per spuntare un prezzo molto basso.

Occhio alla clientela!

Siete arrivati ad avere un compratore per il vostro immobile. La documentazione è stata predisposta. A questo punto è importante che nulla vada storto nella fase finale della compravendita.

Potrebbe accadere (in realtà accade spessissimo) che l'acquirente necessiti di un mutuo per comprare il vostro immobile.

Come sicuramente saprai, nel nostro paese ormai da anni è in vigore una stretta creditizia da parte delle banche, che sempre più difficilmente concedono prestiti. Questo secondo molti è uno dei motivi per cui il mercato immobiliare si trova in forte crisi.

La banca, per i motivi appena detti, potrebbe trovare degli impedimenti nel concedere il prestito al vostro acquirente. Oppure lo stesso compratore potrebbe ripensarci per un qualsiasi motivo.

Prima di firmare, pensa!

È importante fermarsi un attimo a riflettere prima di procedere nell'iter. La presenza di un potenziale compratore non costituisce una certezza sul buon fine della trattativa: una volta apposta la tua firma, sarai di fatto obbligato ad aspettare le mosse della controparte, con il rischio di rimanere bloccato per qualche mese.

Due cose, a questo punto, devi tenere bene a mente: la prima, è che l'annuncio di vendita non si deve togliere se non alla fine della trattativa. E poi, che la prequalifica dell'acquirente prima di avviare la compravendita è una fase essenziale per non incappare in spiacevoli sorprese nelle fasi finali.

Sarà proprio compito del vostro mediatore immobiliare prequalificare i potenziali acquirenti: nella fase iniziale, servirà ad evitare che la vostra casa diventi attività di svago per visitatori di case, mentre nella fase finale eviterà di rimanere 'bloccati' o, peggio ancora, di vedere la trattativa andare in fumo.



Passo numero 6.
Il labirinto dei documenti:

Finora abbiamo visto quante siano le faccende da dover sbrigare nell'ambito di una compravendita immobiliare. Non parliamo solo di azioni da dover svolgere, ma anche delle responsabilità che derivano dalla realizzazione di un affare delicato come la vendita di una casa.

Abbiamo anche visto quanto siano efficaci le strategie che chi conosce bene il settore può applicare per arrivare a un esito rapido e conveniente della trattativa.

Immaginiamo che tu abbia un acquirente davvero interessato al tuo immobile e che sia disposto a comprarlo a un prezzo che tu ritieni molto conveniente per te: ora devi predisporre tutta la documentazione ai fini della vendita.

Ci dispiace dirtelo, ma si tratta di un mondo fatto di scartoffie burocratiche e normative che rappresentano un vero e proprio ginepraio per chi non è del settore e si trova per la prima volta ad avere a che fare con queste documentazioni.

Per questo motivo un altro consiglio che sentiamo di dare è di appoggiarti a una rete di professionisti che possano offrire la loro consulenza durante le varie fasi del percorso di vendita.

Il labirinto dei documenti :

La parte più ostica di tutto il processo di negoziazione è sicuramente quella relativa alla preparazione della documentazione necessaria ai fini di un corretto svolgimento della compravendita. Per esempio:

- la concessione edilizia, rilasciata da chi ha costruito l'edificio;
- - il certificato catastale attraverso cui poter stabilire il valore per il calcolo delle tasse di registro;
- - il certificato di agibilità e quelli di conformità degli impianti;
- - la dichiarazione dei redditi;
- - la visura ipotecaria, che certifichi che l'immobile non è gravato da ipoteche;
- - l'attestazione di prestazione energetica (APE), che se non allegata può annullare il contratto di vendita;
- - la planimetria catastale, che deve essere aggiornata in caso di eventuali lavori che abbiano comportato modifiche alla planimetria iniziale.

A questo punto penserai che i documenti sono tanti... troppi! Ebbene, non sarai contento di sapere che non li abbiamo elencati neanche tutti!

Appare quindi evidente che senza l'aiuto di un consulente che ti guidi nel reperimento e nella messa a punto di tutta la documentazione, si rischia non solo un crollo di nervi ma anche di incappare in errori che possono compromettere la validità del contratto di vendita.

Infatti, non è solo impegnativo dover recuperare tutta la documentazione che serve. Il rischio che qualcosa vada storto, che qualche documento non sia stato aggiornato e quindi necessiti di ulteriori procedure (leggi 'rogne') è alto.

Per fare solo un esempio: per poter aggiornare la planimetria conservata presso il catasto è necessario l'intervento di un tecnico autorizzato, che dovrà redigere una piantina catastale dell'immobile nuova e, soprattutto, conforme all'effettivo stato dei luoghi, per poi procedere alla sua registrazione presso il catasto.

Vale la pena rischiare?

Se sei ancora indeciso sul chiedere o meno un aiuto, domandati se vale la pena rischiare imprevisti quando sei riuscito a realizzare un'efficace strategia di promozione del tuo immobile e hai trovato un potenziale compratore.

Vale la pena vanificare tutto questo?

Conclusioni

Siamo arrivati alla fine di questo percorso insieme: breve e schematico ma sicuramente utile per mettere a fuoco le diverse 'mosse' da compiere per arrivare all'obiettivo sperato: vendere la tua casa in tempi rapidi e a un prezzo vantaggioso.

Arrivato a questo punto, speriamo tu abbia capito quale sia l'importanza di ricorrere a professionisti del settore per non rischiare perdite di tempo o, peggio ancora, di soldi!

A conclusione della nostra guida, vogliamo fare una sorta di riassunto delle varie fasi: i "6 passi" per vendere la tua casa.

Innanzitutto, trovare il “prezzo giusto” del tuo immobile: per fare questo, devi svolgere un’accurata analisi del mercato di riferimento, confrontandoti con immobili simili al tuo, magari ricadenti nella tua stessa zona, seguendo i parametri che abbiamo elencato nel primo capitolo (età immobile, classe energetica, vicinanza a mezzi pubblici, giardini, parcheggi, ecc.). A questo punto, devi mirare ad essere competitivo, quindi devi fissare un prezzo leggermente più basso dei tuoi ‘competitor’. Ricordati: il primo nemico è il tuo vicino di casa!

Già in questa fase abbiamo visto come sia importante affidarsi a un agente immobiliare, in grado di avere un distacco emotivo rispetto all’immobile, cosa che invece il proprietario difficilmente riesce a fare. Circostanza che, in fase di quotazione, può portare a una sopravvalutazione della casa rispetto all’effettivo valore di mercato.

Una volta stabilito il prezzo dell’immobile, dovrai procedere immediatamente con la fase promozionale, tenendo a mente che è la fase di ingresso sul mercato quella di maggiore visibilità ed esposizione. Individua i canali giusti anche rispetto al tuo target di riferimento e confeziona annunci attraenti, efficaci, servendoti anche di belle foto e video di qualità.

A questo punto ci siamo soffermati ad analizzare i pro e i contro del fai da te. A fronte di una iniziale sensazione di risparmio, abbiamo visto come in realtà i rischi connessi agli errori in cui si può incappare nelle diverse fasi della trattativa possono portare a un dispendio di energie e – soprattutto – di denaro, connesso anche al tempo che si potrebbe perdere restando troppo a lungo sul mercato (con un conseguente crollo del valore dell’immobile).

Nel quarto punto ci siamo dedicati al colpo di fulmine che dobbiamo far scattare nel potenziale acquirente nel vedere per la prima volta la casa. Dobbiamo farlo innamorare e per riuscirci è indispensabile l’aiuto di un home stager, il professionista del make up immobiliare! Sarà lui a predisporre al meglio gli spazi e rinnovare gli ambienti in occasione delle visite alle quali sarebbe meglio che tu proprietario non assista: abbiamo infatti visto come i potenziali compratori possano sentirsi a disagio nell’esprimere i propri commenti sulla casa davanti a te; inoltre tu potresti avere un atteggiamento poco obiettivo riguardo la casa ed esaltarne solo i punti di forza, senza vedere però le debolezze ed eventuali difetti. Anche in questo caso il supporto di un agente sarà la soluzione a questi problemi: il suo atteggiamento distaccato, da professionista che deve fare gli interessi di entrambe le parti, potrà solo giovare alla compravendita.

Abbiamo poi toccato un altro punto fondamentale: la gestione delle offerte. Non è conveniente declinare subito le proposte che si ritengono poco vantaggiose. Chi non è disposto ad essere 'elastico' nei confronti del mercato non può certo aspettarsi di vendere casa.

Molti hanno infatti capito che non si può rimanere rigidi: questo non significa 'accontentarsi'. Quello che ti consigliamo di fare è affidarti anche in questo caso all'agente immobiliare e alla sua intermediazione con l'altra parte, per giungere a un accordo che sia vantaggioso per entrambi.

Siamo passati infine alla fase in cui si deve predisporre tutta la documentazione ai fini della vendita. Lo abbiamo definito un 'labirinto' fatto di scartoffie burocratiche e normative. Insomma, se non sei esperto del settore, ti consigliamo di appoggiarti a una rete di professionisti che possano offrire la loro consulenza durante le varie fasi del percorso di vendita. Il rischio di errore è troppo alto e i documenti da predisporre sono fortemente tecnici. Senza l'aiuto di persone competenti si rischia di rimanere impantanati in questa fase, con la conseguente dilazione dei tempi di vendita.

E ultimo ma non ultimo consiglio!

Se decidi di affidarti ad un agente immobiliare assicurati che non sia un abusivo.

L'agente immobiliare è un professionista iscritto alla Camera di Commercio al Rea Agenti Immobiliari con un numero preciso di iscrizione. Se hai un dubbio, chiama la Camera di Commercio della tua città "Ufficio Albi e Ruoli" e indicando il nome della persona ti diranno subito se è un Agente Immobiliare.

La provvigione spetta solo agli Agenti Immobiliari regolarmente iscritti e a nessun'altro. Altri professionisti o consulenti non hanno diritto alla provvigione!

Gli abusivi alla fine li paghi lo stesso, non ti tutelano, non ti danno garanzie, non puoi essere sicuro delle loro competenze professionali e soprattutto non sono assicurati! E se si presenta un problema.....spariscono e ti lasciano solo!