


GUIDA ALLA http:// VENDITA



I 7 NODI
da sciogliere per
vendere casa

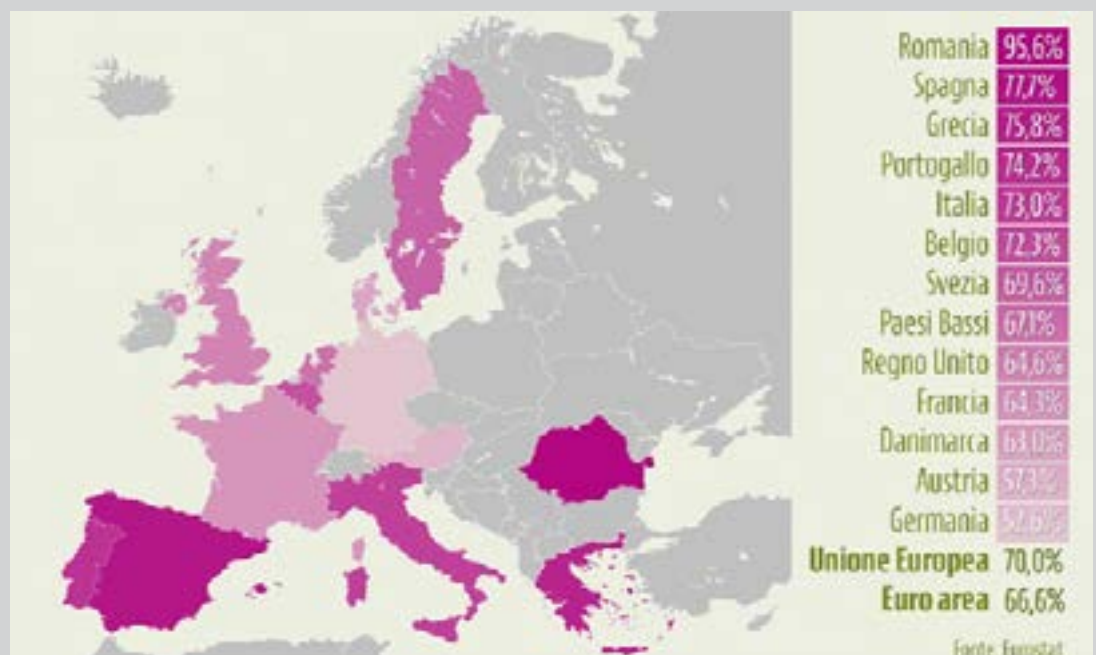


Introduzione

La Nostra realtà nasce occupandosi di acquisizione e vendita di immobili di varie tipologie, ma negli ultimi anni abbiamo scelto di specializzarci in quelli di tipo residenziale, approfondendo e testando sul campo i processi, le dinamiche e le tecniche più efficaci legate alla compravendita.

In Italia l'acquisto della casa, come la intendiamo noi, fa parte della tradizione culturale; infatti la percentuale delle famiglie italiane che abita una casa di proprietà è del 73%.

In Europa invece, le percentuali diminuiscono sensibilmente: in Austria la percentuale scende al 57% ed in Germania addirittura arriva al 52%: quasi metà della popolazione vive in affitto!!





Introduzione



Entrare ogni giorno nelle case di tantissime persone, ci ha fatto capire che spesso quando si decide di vendere casa non si hanno le idee chiare e la consapevolezza di cosa serve e quali azioni bisogna compiere per arrivare all'obiettivo.

E' facile sottovalutare il rischio in cui si puo' incorrere se non si presta la dovuta attenzione ad ogni fase del processo: dalla preparazione della casa, all'analisi del mercato locale, al target di clientela, al prezzo; sono molte le cose da non trascurare.

Proprio per questo abbiamo deciso di fare questa piccola guida che raccoglie, in buona sostanza, tutto ciò che normalmente trasferiamo ai nostri clienti per assisterli quando decidono di vendere casa. E' gratuita ed è a tua disposizione per aiutarti in questo importante processo.

Non pretendiamo di riuscire a raccontarti tutto quello che serve per concludere la vendita, perchè la tematica è ben piu' ampia, ma potrai trovare approfondimenti ed articoli sull'argomento nel nostro Blog ed essere sempre aggiornato.

Se vuoi dare un'occhiata clicca [QUI](#)

All'interno ci saranno molti consigli utili per iniziare con il piede giusto accelerando notevolmente i tempi della tua vendita, rendendo la tua casa piu' visibile delle altre sul mercato.

Troverai inoltre tutte le informazioni sulla documentazione necessaria per raggiungere l'obiettivo senza intoppi: "LA VENDITA".

La guida è composta da

1 - Perché vendi casa?

Ad ogni esigenza la sua strategia

2 - I controlli da fare prima di mettere casa sul mercato

3 - Quanto vale casa tua?

La trappola del prezzo sbagliato

4 - I 5 trucchi +1 per mettere in evidenza il tuo immobile e staccare la concorrenza

5 - Vendere casa da privato o con agenzia?

Hai messo la Tua casa nelle mani giuste??

6 - La vendita complessa: vendere per riacquistare come gestire l'operazione?

7 - Tutelarsi con l'acquirente: il preliminare di acquisto

CIVICO **1**[®]
agenzia immobiliare

1 - Perché vendi casa?

Ad ogni esigenza la sua strategia

Il primo tassello del tuo puzzle è capire bene il “ Perché vendi ?? ”

- Devi trasferirti per lavoro;
- Nel tuo appartamento non ci stai piu' perchè è arrivato il secondo figlio;
- Hai già comprato casa e devi vendere il prima possibile;
- Non è la tua prima casa ma è un immobile che hai ottenuto in eredità;
- E' solo perchè vorresti uno spazio in piu', però dove abiti stai bene lo stesso.



Le casistiche sono infinite e singolari, ma le motivazioni sono determinanti per tutto quello che avverrà d'ora in avanti.

Questo, infatti, è il fattore principale che influenza come deciderai di vendere casa tua; se ci pensi è semplice: tutte le tue scelte future ruotano intorno a questa domanda.

Quello che devi chiedere ora a te stesso è:

- Qual'è il prezzo che realisticamente posso aspettarmi di realizzare dalla vendita di casa?
- E' una cifra che soddisfa le mie aspettative e mi consente di valutare i miei progetti di vita futuri?
- Quali sono le tempistiche che ho in mente per cambiare casa?
- Quale sarà l'impegno di tempo e gli investimenti che deciderò di impiegare per arrivare al risultato?

In base a come risponderai a queste domande bisognerà modulare la strategia per la tua vendita:



Esempio: Vuoi vendere in tempi molto rapidi? Il tuo piano marketing dovrà essere mirato ed avere delle linee ben precise da seguire. Vuoi ottimizzare il piu' possibile il tuo risultato? Il tempo di vendita e l' esposizione sul mercato aumenteranno e sarà necessario un criterio completamente diverso.

In ogni caso ricordati di non svelare le tue reali motivazioni ai possibili compratori se hai fretta di vendere!! Sappiamo bene che oggi il compratore riveste già la parte del protagonista senza che gli diamo supporto; evita quindi di aumentare la tua posizione di “svantaggio”.

2 - I controlli da fare prima di mettere casa sul mercato

Fatto il primo passo è il momento di verificare se la documentazione “necessaria” per la vendita è in ordine.

Non prepararsi con tutto quello che serve prima di iniziare la promozione potrebbe rivelarsi un **vero problema** e farti perdere qualche opportunità.

Prova a pensare: acquisteresti una casa prima di aver verificato tutti i documenti forniti da chi te la sta vendendo ed essere certo che sia tutto in regola? Cosa penseresti se il venditore non ha tutti i documenti pronti e ben organizzati da mostrarti? ...bene!! Chi comprerà casa tua la pensa proprio come te!

Inoltre scoprire, magari all'ultimo momento, che ci sono delle irregolarità urbanistiche o manca qualche documento per poter procedere al preliminare o all'acquisto ti può far perdere una buona occasione.

Questi sono i documenti che non devono mancare per la vendita:

- Atto di provenienza;**
- Planimetrie e Visure catastali;**
- Concessione edilizia, e/o altre pratiche edilizie successive, eventuali sanatorie;**
- Richiesta/Certificato di agibilità;**
- Certificati di conformità impianti e libretti;**
- Attestato di prestazione energetica A.p.e.**

In caso di appartamento in condominio sono inoltre necessari:

- Regolamento di condominio**
- Verbale dell'ultima assemblea**
- Preventivo di spese dell'anno in corso**

ATTO DI PROVENIENZA



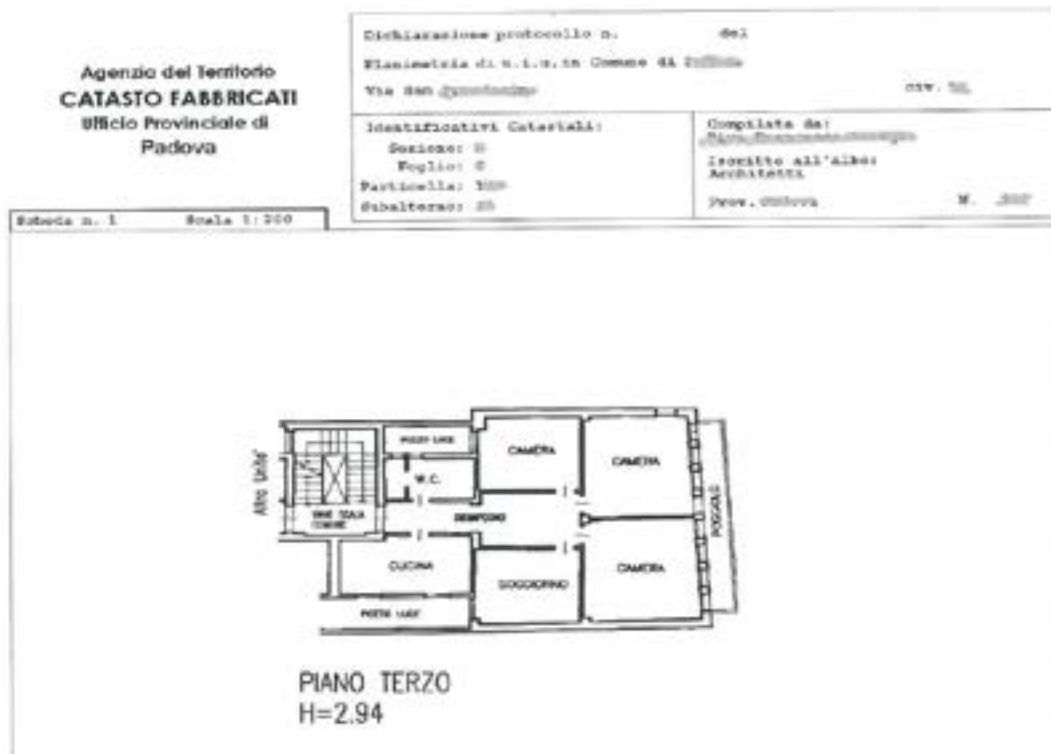
Si tratta di un documento di natura pubblica, che attesta la proprietà a pieno titolo di un immobile (o se vi sono delle limitazioni, ecc), legittimandone la cessione da parte del proprietario. L'atto di provenienza può essere rappresentato da:

- un atto notarile di compravendita (la copia va richiesta al Notaio che lo ha redatto e registrato, oppure la richiesta va fatta presso l'archivio notarile dove operava il Notaio che se ne è occupato);
- un atto di aggiudicazione del tribunale in seguito ad assegnazione con asta giudiziaria (la richiesta va fatta alla cancelleria del tribunale stesso);
- un atto di successione o donazione (da richiede all'Agenzia delle Entrate di competenza).

Tramite questo documento puoi capire se ci sono servitù, obblighi verso terzi o accordi particolari. Troverai informazioni relative all'anno di costruzione dell'immobile, i passaggi di proprietà e i dati dell'abitabilità sempre se non è stato costituito prima del 01/09/1967. L'Atto è pubblico ed in caso di smarrimento, puoi richiederne una copia al Notaio che l'aveva stipulato: per legge sono conservati secondo criteri tassativi dal Notaio che li ha rogati durante tutta la vita del medesimo, fino alla sua morte o al suo pensionamento, purché non si trasferisca in altro Distretto Notarile. Se il Notaio muore, va in pensione, o si trasferisce in un altro Distretto, tutti gli atti da lui rogati, rilegati in volumi, vengono ritirati dall'Archivio Notarile distrettuale competente e conservati; l'Archivio continuerà a svolgere le funzioni del Notaio cessato, quali, ad esempio, il rilascio di copie autentiche.

DONAZIONI: Il problema che si può incontrare è quello dei tempi. La legge ha fissato un tempo di 10 anni, a decorrere dalla data di decesso del donante o 20 anni dall'atto della donazione se il donante è ancora in vita, entro il quale gli altri eredi possono rivalersi se ritengono di avere un diritto anche sull'immobile donato.

PLANIMETRIE E VISURE CATASTALI



La “planimetria catastale” è il disegno tecnico, di norma in scala 1:200, di un’unità immobiliare registrata in Catasto, da cui è possibile desumere, in conformità alle regole catastali, contorni, suddivisione e destinazione dei locali interni, dati metrici e altre informazioni.

Normalmente la trovate tra gli allegati dell’Atto del Notaio ma, eventualmente, può essere richiesta gratuitamente dai titolari di diritti reali, risultanti in catasto, presso gli Uffici Provinciali – Territorio dell’Agenzia delle Entrate

A questo punto è importante verificare che la planimetria depositata sia “CONFORME” al progetto approvato depositato presso il Comune dell’immobile. Confrontatela con casa vostra e verificate che la posizione dei muri, delle porte delle finestre siano corrispondenti allo stato di fatto: se avete soffitte o mansarde verificate bene come vengono indicate nelle planimetrie e anche i bagni se sono nominati come tali. In caso di difformità è necessario intervenire all’inizio della vendita: nel caso in cui il perito incaricato dalla Banca del possibile acquirente di casa vostra dovesse trovare qualche difformità la pratica non potrà proseguire e si fermerà fino a quando non avrete sistemato tutto.

CONCESSIONE EDILIZIA, PRATICHE SUCCESSIVE E SANATORIE

Comune di [redacted]

Prat. n. [redacted]

PERMESSO DI COSTRUIRE

n. C.C. [redacted] pr. n. 20 [redacted] di Reg.

Oggetto: Costruzione di n. 2 fabbricati ad uso residenziale 5 alloggi ciascuno all'interno del P.A.L. [redacted]

In: Via [redacted] su terreno sito in [redacted] Comune di [redacted] Sez. U, Foglio [redacted] esigete [redacted]

Il Responsabile Sportello Unico per l'Edilizia

Vista la domanda presentata in data [redacted], integrata il [redacted] e il [redacted] di [redacted], con sede in [redacted] Via [redacted] n. 61 P.L. [redacted], inteso ad chiedere il Permesso di costruire (art. 10 DPR. n° 380/01) per l'esecuzione dei lavori indicati in oggetto

La Concessione edilizia era un' autorizzazione amministrativa italiana, rilasciata ai sensi della legge 28 gennaio 1977 n. 10, (la cosiddetta legge Bucalossi) da parte dell'Autorità Comunale, che consentiva l'attività di trasformazione urbanistica ed edilizia del territorio, in conformità agli strumenti di pianificazione urbanistica. In seguito alla legge 127/1997 (Bassanini bis), il potere di rilasciare autorizzazioni e concessioni è passato dalla figura del sindaco a quella dei funzionari comunali con qualifica dirigenziale.

Dal 2001 la Concessione edilizia è stata sostituita dal "Permesso di costruire", ai sensi del testo unico dell'edilizia. Solo la Valle D'Aosta, invece, ha conservato la vecchia denominazione.

Il proprietario o un suo delegato può richiederne una copia presso il Comune dove si trova l'immobile all'ufficio "Edilizia Privata".

Con l'accesso agli atti troveremo non solo il permesso o concessione originaria, ma anche tutto quello che è avvenuto in seguito, come Dia (Denuncia inizio attività), Scia (Segnalazione certificata inizio attività), Cila (Comunicazione inizio lavori asseverata), Cil (Comunicazione inizio lavori), Sanatorie.



LIBRETTO DI IMPIANTO

*Libretto di impianto per la climatizzazione estiva ed invernale (vers.1.1)
Decreto del Presidente della Repubblica 16 aprile 2013, n. 74
Decreto del Ministro dello Sviluppo Economico 10 Febbraio 2014
Deliberazione della Giunta Regionale del Veneto 28 luglio 2014, n. 1363*

Per gli impianti realizzati prima dell'entrata in vigore della legge, o per i casi nei quali non sia possibile reperire la dichiarazione di conformità, invece, il decreto 37/08 ha introdotto la cosiddetta Dichiarazione di Rispondenza che può essere effettuata da tecnici e professionisti abilitati alla redazione.

Le dichiarazioni di conformità sono obbligatorie per tutti i tipi di immobili, quindi anche per le civili abitazioni, e per tutti i tipi di impianti, rilasciate dall'installatore come:

- impianti elettrici;
- impianti di protezione dalle scariche atmosferiche;
- impianti di automazione di porte e cancelli;
- impianti radiotelevisivi;
- impianti di riscaldamento, condizionamento e climatizzazione;
- impianti idro – sanitari;
- impianti gas;
- impianti di sollevamento (ascensori, montacarichi, scale mobili e simili);
- impianti di protezione antincendio.

Il certificato contiene diversi allegati tra i quali il progetto e lo schema dell'impianto, l'elenco dei materiali utilizzati e l'iscrizione alla Camera di Commercio della Ditta che lo ha realizzato.

Se non ne hai una copia puoi richiederlo all'impresa che ha fatto i lavori o presso il Comune.

Hai il nuovo libretto caldaia iscritto al Circe (Catasto Impianti e Rapporti di Controllo di Efficienza energetica) ?? Dal 15 ottobre 2014 chi viene a casa tua a fare la manutenzione ha l'obbligo di sostituirlo e di inserire e registrare i dati della tua caldaia on line fornendoti due dati fondamentali il "CODICE CATASTO" e la "CHIAVE", indispensabili anche per poter redigere l'A.P.E.

ATTESTATO DI PRESTAZIONE ENERGETICA A.P.E.

	ATTESTATO DI PRESTAZIONE ENERGETICA DEGLI EDIFICI	
CODICE IDENTIFICATIVO: 106843/2016 VALIDO FINO AL: 21/10/2026		
Dati identificativi		
	Regione: Veneto	Zona climatica: E
	Comune:	Anno di costruzione: 200
	Indirizzo: Via:	Superficie utile riscaldata (m ²): 51,20
	Piano: 1	Superficie utile raffrescata (m ²): 0,00
	Interno:	Volume lordo riscaldato (m ³): 182,90
	Coordinate GIS:	Volume lordo raffrescato (m ³): 0,00
PRESTAZIONE ENERGETICA GLOBALE E DEL FABBRICATO		
Prestazione energetica del fabbricato		Prestazione energetica globale
INVERNO	ESTATE	
		
		EDIFICIO A ENERGIA QUASIZERO
		CLASSE ENERGETICA
		Riferimenti Gli immobili simili a questo avrebbero media la seguente classificazione:

Con il decreto legge 145 art. 1 comma 7 del 23/12/2013, i contratti di compravendita immobiliare (...e di locazione) devono avere un' apposita clausola con la quale " l'acquirente o l'affittuario dichiarano di aver ricevuto le informazioni e la documentazione, comprensiva dell'attestato, in merito alla Prestazione Energetica". Nella Vendita, copia dell'Attestato di Prestazione Energetica deve essere obbligatoriamente allegato e sottoscritto da venditore ed acquirente contestualmente alla firma del Rogito Notarile.

Quando va fatto? Sia che tu venda da privato che con agenzia deve essere prodotto prima di iniziare la promozione per evitare sanzioni: è necessario indicare la classe e l' IPE (indice di prestazione energetica globale) sia sugli annunci, sia se decidi di mettere un cartello sulla tua casa.

Per saperne di piu' leggi il nostro articolo sull'argomento cliccando [QUI](#)

Se invece devi ancora farlo, scaricando questa guida hai diritto alla nostra tariffa agevolata: [clicca qui](#) e compila il form per conoscere il prezzo a te riservato.

IN CASO DI APPARTAMENTO IN CONDOMINIO

Il regolamento condominiale può essere definito come l'atto tramite il quale il condominio detta le regole per disciplinare:

1. l'uso delle cose comuni;
2. la ripartizione delle spese (Tabelle millesimali);
3. i modi di tutela del decoro dell'edificio;
4. l'amministrazione;
5. i diritti e gli obblighi di ciascun condomino sulle cose comuni.

L'adozione di un regolamento è obbligatoria se il numero dei "Proprietari" (non dei condomini) è superiore a 10 (Art.1138 c.c.); in assenza di un regolamento, i rapporti tra i condomini saranno regolati dalle norme che disciplinano in generale l'uso delle parti comuni.

SPESE CONDOMINIALI, BILANCIO E VERBALE D'ASSEMBLEA

Aspetto importante per chi compra è conoscere bene le spese della casa che andrà ad acquistare. Normalmente si richiede l'ultimo bilancio consuntivo e preventivo, oltre all'ultimo verbale per verificare se vi sono interventi di natura condominiale deliberati.

Negli anni abbiamo capito che piu' informazioni forniamo al possibile acquirente e piu' si sentirà tranquillo nel procedere con l'acquisto; nascondere le informazioni relative alle spese o di lavori condominiali preventivati può farti perdere opportunità.



Tutta questa serie di controlli e raccolta di documenti fanno parte del nostro servizio [VERIFICA GARANTITA](#). Questo servizio è **completamente gratuito** se decidi di vendere casa con noi ed è uno dei punti del nostro [METODO VENDITA GARANTITA](#).

Se hai deciso, quindi, di vendere casa e non vuoi occuparti di fare tutte queste verifiche possiamo farlo noi al tuo posto, fornendoti costi dettagliati nel caso in cui dai controlli risultasse necessaria qualche pratica edilizia o la produzione di qualche certificato mancante.

Se interessato a richiedere il nostro servizio [VERIFICA GARANTITA](#)

clicca [QUI](#)

3 - QUANTO VALE CASA TUA? LA TRAPPOLA DEL PREZZO SBAGLIATO

Un'altro pilastro che sosterrà il buon esito della tua vendita (..se scegli bene ovviamente) è il **PREZZO** con il quale deciderai di mettere sul mercato la tua casa. Stabilire il giusto prezzo è infatti determinante nella vendita e ne influenza il tempo di esposizione sul mercato ed il tipo di strategia da applicare per poter raggiungere l'obiettivo.

Devi capire che i metodi dell'anteguerra oggi non funzionano piu': il rischio di rimanere incastrato in una vendita lunghissima con la reale possibilità di dover ribassare il prezzo come unica soluzione per ottenere una offerta di acquisto è molto alto.

Per approfondire l'argomento puoi leggere il nostro articolo che ti spiega tutto nel dettaglio cliccando [QUI](#)

4 - I 5 TRUCCHI +1

PER METTERE IN EVIDENZA LA TUA CASA E STACCARE LA CONCORRENZA

Le apparenze contano??? In questo caso **sì e molto anche!!**

L'atmosfera e l'ambiente che troverà il tuo potenziale cliente quando entrerà per la prima volta nella tua casa saranno determinanti nella sua scelta finale.

Anche se probabilmente avrà già visto le foto della tua casa su qualche annuncio ed un'idea di cosa sta per vedere se la sarà già fatta, ora bisogna non disattendere la sua aspettativa, anzi, se possibile bisognerebbe fare in modo che la superi abbondantemente.

In questo modo avrai affondato un colpo importante che ti porta ad un passo dal risultato. Ma come fare?? Ecco i 5 consigli pratici che devi attuare se vuoi veramente vendere casa: molti credono che non siano importanti ma se pensi al numero di possibilità a tua disposizione, ora che non c'è più la fila fuori dalla porta e il numero di case come la tua in zona è alto, vale la pena fare tutto il necessario.

- 1 Prepara la tua casa per andare in scena: elimina i problemi
- 2 Spazio: a tutti piace la casa "ariosa e libera"
- 3 Cura l'aspetto generale degli ambienti: Home staging
- 4 Migliora la luminosità degli ambienti
- 5 Pulizia e odori



1) Prepara la tua casa per andare in scena: elimina i problemi

Uno degli ultimi step del nostro ciclo lavorativo consiste nel portare i clienti già precedentemente profilati, sia nelle esigenze abitative che nella possibilità di avere il mutuo, a visionare l'abitazione identificata .

Quando metti in vendita casa devi pensare ad uno spettacolo che va in scena dove le scenografie e tutti i dettagli devono essere perfettamente a posto.

Portiamo ogni settimana decine di clienti a visitare immobili e ti garantiamo che l'occhio vigile del cliente quando entra in casa tua ricade sempre sul problema e che verrà sicuramente amplificato: la macchia di umidità, la muffa nell' angolino, la lunghissima crepa, la finestra che non si chiude.



Questi problemi vanno eliminati prima se non ti vuoi bruciare opportunità: solitamente sono interventi low cost che puoi fare in autonomia e in ogni caso anche con l'intervento di un professionista si tratta di cifre contenute. Ripara, stucca e tinteggia dove serve non lasciare nulla al caso.

2) Spazio: a tutti piace la casa "ariosa e libera"

Spessissimo ci capita di non riuscire a trasferire a chi vende l'importanza di far trovare una casa libera e ordinata.

"Svuota" la tua casa il piu' possibile elimina tutte quelle cose che riempiono troppo gli ambienti. Metti tutto quello che non ti serve nei mobili sotto il letto o in garage. Se hai già deciso che la sedia a dondolo della nonna non te la porterai nella casa nuova eliminala adesso e crea spazio.

E' una credenza comune che le stanze sembrino piu' grandi se posizionate tutti i mobili in linea appiccicati alle pareti: non è così. Posizionateli in maniera armoniosa in modo da lasciare i passaggi per i vari ambienti liberi e comodi; se avete difficoltà a raggiungere il risultato il consiglio è di eliminare l'arredo in eccesso.

Una casa piu' libera e meno ricca di dettagli troppo personali aiuterà il potenziale cliente a visualizzarla come "LA SUA" casa futura.



casa ariosa e ordinata



casa caotica e troppo ricca di dettagli personali

3) Cura l'aspetto generale degli ambienti

Home staging

Home Staging è una tecnica di marketing che consiste nel valorizzare degli spazi delle proprietà immobiliari, migliorandone l'immagine in modo da favorirne la vendita o l'affitto.

Le operazioni di Home Staging permettono quindi di **vendere un immobile in minor tempo ed al prezzo migliore**. Inoltre, grazie alla sua peculiarità e alla capacità di far apparire una casa accogliente e confortevole, l'Home Staging risulta essere anche un'abile tecnica di Marketing immobiliare, proficua sia per chi vende ma anche per chi acquista, in quanto l'acquirente sa già come arredare i nuovi locali acquistati.

Piccoli investimenti, intervenendo con tocchi di colore possono migliorare notevolmente l'accoglienza: una tenda, il telo del divano, i set di asciugamani della stessa tonalità coordinati e non spaiati uno diverso dall'altro, un copripiumone con le federe abbinata



4) Migliora la luminosità degli ambienti

Innanzitutto se possibile cerca di accogliere i potenziali acquirenti a casa tua solo durante il giorno: è il momento migliore per le visite perchè la luce naturale è l'ottimale.

Fai trovare tutti gli avvolgibili o le imposte aperte al massimo per far entrare piu' luce; se il meteo non ti assiste accertati che le lampadine siano tutte funzionanti e possibilmente dello stesso tipo ed intensità.

Se hai un lampadario che non illumina a sufficienza l'ambiente perchè ha solo un punto luce comprane uno nuovo di tuo gradimento: renderà piu' piacevole l'ambiente e quando venderai lo potrai mettere nella tua nuova casa.



5) Pulizia e odori

Eliminate lo sporco e gli odori, arieggiate le stanze prima di ogni visita e utilizzate dei profumatori per ambienti non troppo aggressivi, profumazioni neutre e delicate per ogni ambiente. Esiste anche il "marketing olfattivo": il profumo che sentono i visitatori non appena entrano in casa, contribuisce notevolmente all'impressione generale che si fanno.

Non permettete che si sentano odori di cucina, muffa o altro durante le visite.

Provate a pensare....se andate da un concessionario di auto usate per acquistare una vettura, come vengono proposte in vendita? Sono perfette ed impeccabili appena uscite dall'autovagggio pulite e profumate.

Uno studio della Rockefeller University di New York ha dimostrato che le persone possono ricordare il 35% di quanto annusano, rispetto a solamente il 5% di ciò che vedono, il 2% di ciò che sentono e l'1% di quello che toccano.

La memoria umana può ricordare 10.000 odori ma solamente 200 colori diversi, secondo Richard Axel e Linda Buck, vincitori del Premio Nobel per la medicina nel 2004.



La pubblicità e le fotografie +1



Le vendite immobiliari oggi passano tutte per il web: per pubblicizzare la tua casa oggi è necessario avere delle immagini accattivanti che catturino l'attenzione dell'utente. Se hai sistemato la tua casa a dovere hai già fatto una buona parte del lavoro; ora è necessario "farla risaltare" al meglio.

Le foto sono ancora molto sottovalutate, non solo dai privati ma anche da chi opera nel settore!

Pensate alla vetrina di una pasticceria o di un bar. cosa deve fare il proprietario per assicurare alla propria attività delle buone vendite?? Avere una bella vetrina ben presentata!!

Per la vostra casa dovete fare la stessa identica cosa. Per avere delle foto di qualità servono, esperienza nella fotografia d'interni per comprendere le angolazioni migliori e la luce, strumentazione professionale e programmi di fotografia. Delle foto professionali aumenteranno notevolmente le possibilità di ottenere contatti interessati.

Se ti affidi ad un'agenzia professionale troverai sicuramente un servizio di questo livello: strumentazione adeguata ed operatori formati per ottenere le inquadrature migliori nelle foto di interni.

Se decidi di vendere privatamente è consigliato avvalersi di un fotografo professionista.

5 - VENDERE CASA DA PRIVATO O CON AGENZIA?

HAI MESSO LA TUA CASA NELLE MANI GIUSTE??

Ora che hai pianificato il “ Chi o Che cosa? Dove? Quando? Perché? Manca solo il **Come?**

Vendo da solo o vendo con l’Agenzia??

L’obiettivo di questa guida non è convincerti a vendere con l’Agenzia se hai deciso di farlo privatamente. La guida è a tua disposizione ugualmente e ti auguriamo che possa esserti utile per raggiungere più in fretta il tuo traguardo.

Se invece decidi di affidarti ad una Agenzia per la vendita allora lo scopo è quello di spiegarti perché è meglio dare l’incarico a dei professionisti della vendita di immobili residenziali e non ad una Agenzia qualunque.

Quali sono i vantaggi se vendi da solo?? Risparmio la provvigione!!

Sì è assolutamente VERO. Questo è infatti l’unico oggettivo vantaggio della vendita “*fai da te*”: bisogna però analizzare bene la cosa.

Per il tipo di mercato di oggi, dove l’offerta immobiliare è tanta, gli acquirenti profilati sono ben pochi (con profilati intendiamo quelli realmente pronti per comprare e con la possibilità di avere il mutuo). Vendere oggi è un lavoro a tempo pieno ed è necessario investire tanto tempo e denaro in marketing.

Se comunque riesci ad avere un potenziale acquirente è probabile che tu lo perda perché mancano le tecniche, i tempi della vendita e le capacità per convincerlo a dovere. Non siamo tutti venditori e se il tuo unico argomento da mettere sul piatto nella trattativa è il prezzo **preparati a trattare!!**

Molto spesso quando hai ottenuto privatamente molte visite e tutti ti dicono “ci penso”, “le farò sapere” non hai mai un feed back e non capisci come mai tutti la vogliono vedere e nessuno la compra. E’ facile cadere in questa spirale del turismo immobiliare; il risultato? Tu tieni la casa svariati mesi sul mercato rendendola meno interessante e indovina su cosa dovrai lavorare poi se vuoi vendere veramente? Sempre il prezzo.

Molto spesso si sceglie di vendere senza agenzia per “*paura di sentirsi legati*”. E’ chiaro che se vi siete scottati in passato avere fiducia di un professionista che non ti da alcuna garanzia è più difficile.

Per leggere l’ articolo di approfondimento dove ti spieghiamo gli errori da non fare per scegliere la giusta agenzia immobiliare a affidare la tua casa

clicca [QUI](#)



6 - LA VENDITA COMPLESSA: VENDERE PER RIACQUISTARE COME GESTIRE L'INTERA OPERAZIONE??

Se la tua volontà di vendere casa è frenata dal chiodo fisso dell'incertezza di riuscire a fare l'operazione mettiti il cuore in pace.

La maggior parte delle operazioni immobiliari riguarda il mercato di scambio, ovvero persone che devono vendere e nel contempo comprare.

I dubbi che ti possono assalire sono comunque molteplici:

- **vendo casa e non ho la somma sufficiente per acquistare la nuova;**
- **mi trovo in una doppia trattativa contemporaneamente e ho il problema di coordinare i tempi di consegna della casa venduta e l'ingresso nella nuova;**
- **impegnarmi in un nuovo acquisto e non riuscire a vendere il mio immobile.**



E' importante in una situazione di questo tipo avere un piano di azione efficace e non aver trascurato nessuna possibilità.

Questa pianificazione scrupolosa che non lascia nulla al caso (...e fa dormire alle persone sonni tranquilli) fa parte del nostro Metodo Vendita Garantita con il quale nel 2017 abbiamo aiutato molte famiglie a cambiare casa acquistando prima di aver venduto.

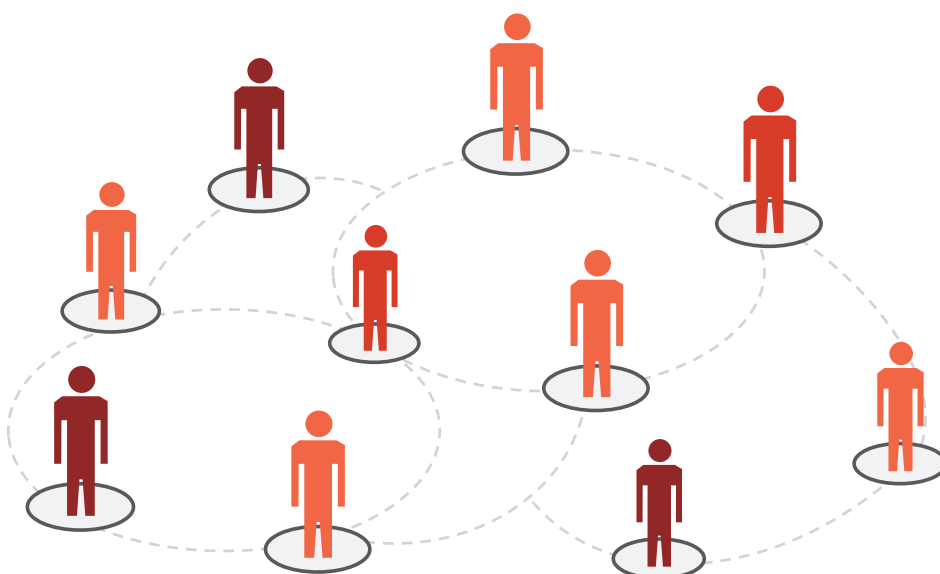
Per approfondire clicca [**QUI**](#)

7 - TUTELARSI CON L'ACQUIRENTE: IL PRELIMINARE DI ACQUISTO

L'acquisto di una casa è una decisione sicuramente importante e per molti rimane a lungo un sogno nel cassetto, sia per la cifra onerosa sia perché oggi ottenere il mutuo è complesso. Quando finalmente si riesce a trovare l'immobile adatto alle proprie esigenze, si può già dire di essere arrivati a buon punto, ma per tutelarsi da eventuali episodi spiacevoli è fondamentale portare avanti la compravendita con la dovuta attenzione e seguendo determinati passi. Se siete interessati a questo argomento, cliccando di seguito vi sarà spiegato, nella maniera più chiara e comprensibile possibile, cosa serve e come procedere per tutelarsi nell'acquisto di una casa.

Preliminare di compravendita di cosa si tratta??

Preliminare di compravendita: Come fare se l'immobile è in costruzione





GRAZIE

**per aver scaricato questo
Ebook Gratuito !!!**

Per qualsiasi informazione o esigenza il nostro staff è a disposizione presso le seguenti agenzie:

Torri di Quartesolo (VI)

Via Italia Unità, 1
Tel. 0444 582644
torri@civico1.com

Castegnero (VI)

Via Ponte, 52 38020
Tel. 0444 639381
castenero@civico1.com

Sarmeola (PD)

Via della Provvidenza, 83
Tel. 049 635135
rubano@civico1.com

Venezia San Polo (VE)

Campo San Stin, 2397
Tel. 041 740089
veneziasanpolo@civico1.com

oppure visita il nostro sito

www.CIVICO1.com