

CASA

guida alla vendita



...e se vendessi l'auto?

Dimentica la Casa...e se vendessi l'auto?

Se stai pensando di vendere casa, è **come se vendessi la tua auto....** ci sono delle cose che è molto importante sapere, prima di iniziare un'avventura decisamente eccitante, ma che se non ben pianificata si può rivelare complicata, rischiosa e a volte frustrante.

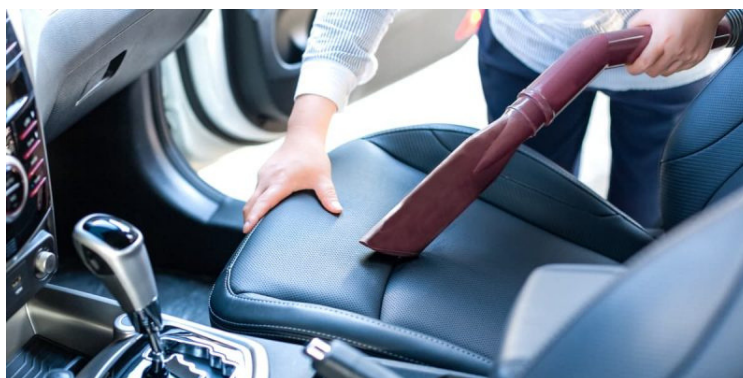
La prima cosa da sapere è che **avrà una enorme concorrenza**; sul mercato sono presenti centinaia di immobili con caratteristiche simili al tuo....e per farlo emergere dovrai usare tutte le “frecce” che puoi mettere al tuo arco

1 – L'importanza dell'immagine

L'immagine è tutto! Una casa disordinata, sporca, polverosa con muffa sulle pareti e nei bagni, impianti obsoleti ed infissi preistorici.....tinteggiature improbabili con colori eccessivi.... cosa aggiungere?

Non c'è scelta, dobbiamo tirarci su le maniche, pulire ordinare e se possibile **realizzare piccoli interventi** (pulizie, tinteggiature, infissi, sanitari, placche impianto elettrico ecc) che ci permettano di presentarci dignitosamente... anche se la casa è in condizioni disperate c'è sempre qualcosa che si può e si deve fare per agevolare la vendita.

L'auto prima della vendita....
perchè non fare lo stesso per la casa?



Rivolgendosi ad esperti del settore, è possibile migliorare l'immagine renderla neutra in modo che possa piacere a tutti, ed avere la possibilità di vendere prima e meglio il nostro prezioso immobile.

Di sicuro nessuno di noi andrebbe ad un appuntamento per **vendere l'auto** con la stessa completamente impolverata e con gli interni sporchi e in disordineo no?



L'importanza della documentazione:
è indispensabile e propedeutica alla vendita dell'Immobile

2 - Preparare i documenti

Come l'esempio di poc'anzi non posso vendere l'auto senza documenti.... gli immobili non fanno eccezione anzi... **è bene sapere che la tranquillità e l'interesse dell'acquirente aumenterà proporzionalmente alla qualità e completezza della documentazione** a cui potrà accedere.

Purtroppo spesso questa è carente, obsoleta e incompleta! Reperirla è spesso una operazione complessa e impegnativa in termini di costi e tempo. Ma..... se il mio obiettivo è la vendita.... prima o poi dovrò fornirla!

Conviene allora farlo il più tempestivamente possibile, in quanto questo, aiuterà e velocizzerà (e non poco) la realizzazione dello scopo, e darà un senso di sicurezza e qualità al mio interlocutore.

Non solo.... per reperire alcuni documenti indispensabili ci possono volere fino a sei mesi!

È bene prepararsi per tempo !!!

Ecco che allo stesso modo, **quando vendi l'auto** con tutte le manutenzioni effettuate, consumi / chilometraggio certificati, fatture degli interventi e documentazione originale... questa sarà molto più appetibile e si venderà prima e meglio! Ecco cosa ci servirà:

Atto di provenienza (o di acquisto)

Visura Ipotecaria e Visura Catastale aggiornata

Planimetrie catastali aggiornate

Certificazione Ape

Permesso di costruire

Abitabilità o Agibilità

Spese condominiali ordinarie

Eventuali Certificazioni Impianti (libretto caldaia, impianto elettrico, ecc)

Fatture di possibili interventi realizzati (sostituzione infissi, rifacimento bagno, ecc)

Riepilogo Spese condominiali

Ultima delibera Assemblea Condominiale

Eventuali scia e dia richieste dopo la edificazione dell'immobile

3 – Mi faccio Aiutare ?

Ma rieccoci a salire sull'auto. Ora che l'ho pulita per bene, aspirata, lavata e infiocchettata, ho tutti i documenti in regola... come trovo il compratore?



Annuncio o Concessionario?

Puoi far da solo oppure rivolgerti ad un bravo venditore di auto

Ora, a differenza dell'auto la casa presenta caratteristiche tali per cui l'operazione di compravendita non permette errori: sbagliare la vendita di un'auto da tremila euro non è la stessa cosa che sbagliare la vendita di un'abitazione da centocinquantamila..... non solo, avrò bisogno di parecchio tempo per occuparmi della cosa, mettendo in conto la mia inevitabile inesperienza nel campo.

Ovviamente avendo a disposizione tempo e pazienza vendere casa (o Auto) direttamente tra privati è assolutamente possibile. Possiamo usare Internet, preparandoci a ricevere moltissime telefonate a qualsiasi ora e a ricevere visite di sconosciuti in casa, per poi scoprire non essere interessati perchè non avevano letto bene l'annuncio... “.....pensavamo ci fossero due bagni.....” ovviamente la trattativa privata ha anche un vantaggio...uno solo: non pagherò la provvigione.

Sarà realmente un vantaggio? **La trattativa tra privati è il vero problema.** L'intermediario è in grado di evitare l'inevitabile scontro delle rispettive offerte..... il 96 % delle trattative con il mediatore ha un esito positivo!

Un buon consulente Immobiliare ha molte frecce al suo arco.... molte più di quante ne avrò io. Il vantaggio è che l'agenzia ottimizza la pubblicità dell'immobile, seleziona il potenziale acquirente più adatto, il quale è magari già presente nel suo archivio, filtra i clienti prima di ogni visita, consiglia il prezzo corretto, consiglia **strategie alternative** di mercato in caso di vendita “stanca”, usa le parole giuste nella trattativa..e la conclude positivamente, segue passo passo l'iter composto da proposta d'acquisto-preliminare di vendita-rogito.

Insomma... è piuttosto probabile che la provvigione che gli pagheremo, se prevista, che io sia venditore o acquirente, in un modo o nell'altro ce la ritroveremo nel portafoglio sotto forma di denaro, tempo perso, stress, o drammatici errori evitati.

Parlare di automobile per affrontare l'argomento della vendita immobiliare ci è sembrato un poco azzardato ma, probabilmente molto utile per far capire che nella vendita i meccanismi psicologici sono essenzialmente gli stessi, sia che si tratti di una auto (che molti hanno già venduto o acquistato per cui con qualche esperienza) sia che si tratti di un'abitazione.

Copyright © 2019 · Mymmo.it · all rights reserved.

È vietata la copia, la riproduzione la redistribuzione e la pubblicazione dei contenuti e immagini non autorizzata espressamente dall'autore.