



Federico Marras

Vendere CASA

GUIDA PER VENDERE IN SERENITÀ

COME ORIENTARSI NEL MERCATO

Le 5 fasi della vendita

DAL PORTALE ALLA CONSULENZA

Come promuovere il tuo immobile

MERCATO

QUANDO DECIDI DI VENDERE CASA, DI SOLITO HAI UN OBIETTIVO: FARLO RAPIDAMENTE ED AL MIGLIOR PREZZO.



Massimizzare la cifra ottenuta dalla vendita è il primo punto su cui ci si focalizza.

Per raggiungere questo risultato è necessario attuare una serie di azioni che facilitino il reperimento di **clienti "in target"** e ottimizzino i tempi e le modalità della trattativa: di seguito vedremo come.

In questo primo step ci concentriamo sull'analisi del mercato, sul posizionamento dell'immobile e, in particolare, sulla sua **corretta valutazione**.

Pubblicare un annuncio con un prezzo "fuori mercato" in attesa "dell'amatore", infatti, porta ad una stagnazione dello stesso sul mercato che, oltre a non essere proficua per il venditore, rischia di instillare **dubbi su eventuali problematiche dell'immobile ai potenziali clienti** che nel tempo continuano a vedere l'annuncio pubblicato sui vari canali.

Se nella tua zona la crisi immobiliare ha lasciato fortemente il segno ed il periodo è ancora difficile, **uscire sul mercato con un prezzo non adeguato rischia di essere davvero un errore grave per la buona riuscita della vendita.**

Quindi, ricapitolando, la prima cosa da evitare è inserire un annuncio su internet come privato con queste caratteristiche:

- Prezzo fuori mercato
- Fotografie amatoriali
- Descrizione dell'immobile confusa e poco professionale

Un annuncio con queste caratteristiche avrebbe visibilità ridotta e forse solo contatti da Agenzie Immobiliari che vogliono acquisire il tuo immobile.

A questo punto, senza idee chiare e con l'intenzione di realizzare il massimo prezzo, finirai per commettere un altro tipico errore: sulla leva dell'opportunità, **affidarti a più Agenzie imponendo i tuoi parametri di valutazione agli Agenti senza fidarti di un parere professionale, nella speranza di avere maggiori probabilità di vendere!**

Fatte queste premesse, ecco come ti consiglio invece di affrontare il mercato per ottenere risultati concreti.

1. Determina il valore REALE del tuo immobile.

Come fare:

Effettua una ricerca di annunci simili sul web, qui otterrai una "miscela" di prezzi dati da pubblicazioni di privati spesso a prezzi fuori mercato, pubblicazioni di agenzie a loro volta suddivise tra annunci con prezzi fuori mercato (volontà del privato e immobile non in esclusiva) e annunci in linea con il mercato. Farsi un'idea comparando questi elementi non è semplice ma rimane un punto di partenza.

Utilizza l'osservatorio del mercato immobiliare OMI dell'Agenzia delle Entrate per valutare la fascia minima e massima di valore del tuo immobile. Non è uno strumento di precisione ma può dare una forbice attendibile.

Considera che i valori dati sono estrapolati da compravenduti passati e, dunque, potenzialmente differenti rispetto alla data in cui si effettua il controllo.

Valida le tue ipotesi avvalendoti del servizio di valutazione delle Agenzie della tua zona che ti ispirano maggiore fiducia.

Ecco i parametri che ti consiglio di prendere in considerazione quando ti confronti con un'Agenzia Immobiliare:

- l'esperienza maturata nel tempo;

- il tipo di servizio offerto, pubblicazioni on-line e off-line, attività di marketing per il reperimento dei clienti, servizio di report sulle attività svolte, consulenza sulla documentazione, ecc;

- la possibilità di interagire con un unico referente (Agente Immobiliare) con il quale si instaura un rapporto di fiducia dall'inizio alla fine;

- la collaborazione dell'agenzia immobiliare nei confronti dei colleghi. Un unico referente che collabora con le altre agenzie senza imporre vincoli ti garantisce la massima visibilità per il tuo immobile.

- la presenza di un sito web aggiornato, eventuali pagine social (Instagram o Facebook) attive e con buone recensioni e infine, come sempre, fidarsi del proprio istinto.

2. Scegli una sola Agenzia e incaricala in esclusiva.

Sì, il periodo di esclusiva! Se vuoi pretendere e ottenere il massimo del servizio devi affidarti ad una sola Agenzia con un contratto di esclusiva.

Quanti commercialisti ti seguono la contabilità? Quanti dentisti si prendono cura della tua bocca? Quanti psicologi ascoltano i tuoi problemi?

E' fondamentale avere fiducia e affidarsi ad una sola Agenzia Immobiliare (che fornisca i servizi che abbiamo appena descritto). Pensare di avere più possibilità mettendo in vendita l'immobile con più Agenzie è un errore da principianti.

Provo a spiegarti meglio perché.

Per un addetto ai lavori la risposta è abbastanza semplice, e un po' meno intuitiva per te che in questo momento vuoi solo vendere (in fretta) realizzando il tuo obiettivo, ma sappi che è un errore, perché sulle stesse piattaforme web verranno pubblicate diverse varianti (annunci) del tuo immobile (ogni agenzia avrà fotografie e descrizione diverse), con fotografie amatoriali: spesso l'agenzia che non acquisisce in esclusiva dedica pochissimo tempo alle fotografie e lo fa durante il primo sopralluogo indipendentemente da come sia sistemata la casa o dall'ora del giorno (più o meno luce), fuori prezzo (se il prezzo rimane quello che vuoi realizzare e non il frutto di un'attenta analisi di mercato) e sempre se, l'agenzia in questione, effettua almeno gli investimenti basilari.

Non verranno fatte attività di marketing diretto per trovare clienti.

Inoltre non avrai un referente e una strategia di vendita chiara, avrai diverse Agenzie che ti porteranno clienti mediamente poco interessati e che ti chiameranno solo per abbassare il prezzo ed abbassarlo più di quanto non avrebbe fatto mantenendo un interlocutore chiaro e corretto, perdendo di fatto più soldi.

In particolare ritengo che un immobile senza particolari criticità, con un buon livello di pubblicità, foto e descrizioni accurate e un giusto prezzo sia vendibile in massimo 6 mesi. Pertanto puoi accordare con il tuo Agente Immobiliare un periodo di esclusiva poco superiore (di norma se l'agente immobiliare effettua strategie online ed offline ben strutturate è necessario un periodo di preparazione prima di partire con la vendita, e se alla fine di quel periodo non avrete venduto potrai decidere in libertà se proseguire a dare fiducia al professionista se necessario oppure cambiare strada. (NB: Quando si conferisce l'incarico in via esclusiva, tuttavia, bisogna valutare la reale professionalità dell'interlocutore e i costi. Purtroppo, e troppo spesso, vengono offerti servizi che mai verranno effettuati, vengono millantate organizzazioni inesistenti, effettuate valutazioni più alte solo per prendere l'incarico e via discorrendo. Occhio alle clausole di rinnovo automatico).

CONFORMITÀ

VERIFICA BENE CHE LA CASA SIA REGOLARE DA UN PUNTO DI VISTA URBANISTICO (PRATICHE DEPOSITATE IN COMUNE) E CATASTALE (PLANIMETRIA E VISURA)



Durante la fase di trattativa sarà **fondamentale avere tutte "le carte in regola"** per evitare obiezioni, sconti sul prezzo, ritardi imprevisti o ancor peggio inadempienze contrattuali.

La normativa (in costante aggiornamento) prevede che il contratto di compravendita (atto notarile - rogito) che ha per oggetto fabbricati urbani, contenga un'espressa **assunzione di responsabilità**: gli intestatari garantiscono che lo stato di fatto dell'immobile corrisponda ai dati ed alla planimetria catastale e a quella depositata in Comune, pena la nullità dell'atto! In particolare si fa riferimento a fabbricati già esistenti e poi ad unità immobiliari urbane.

La normativa in esame non si applica infatti ai terreni (a meno che non si tratti di posti auto), né ai fabbricati da qualificare rurali, e nemmeno a terrazzi e lastrici solari.

Infine l'obbligo di depositare l'apposita planimetria nasce con l'ultimazione e la materiale **abitabilità/agibilità**. (Quindi tali obblighi non si applicheranno al rustico.)

Per cui nei casi sopracitati, al momento dell'atto notarile di compravendita esisterà l'obbligo di citare:

- il riferimento alle planimetrie depositate;
- la dichiarazione della conformità allo stato di fatto dei dati e delle planimetrie catastali.

E' buona norma e ormai consuetudine allegare le planimetrie (già verificate e controllate) anche al contratto preliminare di compravendita (compromesso).

Affidando l'incarico in esclusiva all'Agenzia Immobiliare puoi richiedere assistenza nel reperire le planimetrie e la visura catastale dell'immobile. L'agente immobiliare non può fare da garante certificando la regolarità ma sicuramente può aiutarti nella lettura delle informazioni e consigliarti nel caso ti serva la consulenza di un tecnico abilitato.

I dati di cui attestare la conformità allo stato di fatto (e di cui pertanto è necessaria l'eventuale regolarizzazione prima della vendita) sono quelli identificativi (foglio, particella, subalterno), categoria catastale (muterebbe a seguito di un cambio di destinazione), zona censuaria e classe, vani e metri quadri (tutti rilevanti per l'attribuzione della rendita); per quanto possa apparire strano, non è rilevante l'indirizzo (che frequentemente non è aggiornato alle modifiche toponomastiche).

Infine, nelle dichiarazioni urbanistiche che, in quanto venditore, rilascerai nel contratto di compravendita, devi verificare che le pratiche depositate in Comune (permesso di costruire, varianti al permesso di costruire, fine lavori, abitabilità) siano coerenti con lo stato di fatto e con la planimetria catastale.

MODIFICHE

Se negli anni hai fatto qualche lavoro di modifica senza dichiararlo in Comune dovrai richiedere una sanatoria e regolarizzare le carte, se possibile! Dal 2019 il Notariato consiglia alle parti di assumere un consulente abilitato (geometra, ingegnere, architetto) che possa certificare questa regolarità con un apposito certificato RRE (Relazione di Regolarità Edilizia)

In accordo con il Notariato **consiglio vivamente di far verificare la situazione urbanistica e catastale da un tecnico abilitato e di farsi rilasciare un documento che attesti il tutto PRIMA di procedere alla messa in vendita.**

In questo modo anche l'Agente Immobiliare incaricato della vendita sarà in grado di gestire al meglio i potenziali clienti e le fasi della trattativa senza brutte sorprese!

DOCUMENTI

ORGANIZZA I DOCUMENTI, CREA UN FASCICOLO DELLA TUA CASA E METTI IL TURBO ALLE TRATTATIVE.



Il concetto di “risparmio energetico” è definitivamente entrato nella mentalità dell’utente del bene casa, al punto che molte valutazioni sul budget da destinare all’acquisto di una o l’altra unità immobiliare dipendono anche dalla “classe energetica” a cui questa appartiene.

La **Classificazione Energetica degli edifici consente dunque di attribuire alle abitazioni una graduatoria**, dalla più efficiente (attualmente A4) alla più dispendiosa (G). L’APE (Attestato di Prestazione Energetica) viene rilasciato da un tecnico abilitato (certificatore energetico) e deve essere messo a disposizione del potenziale acquirente, al quale va poi consegnato al momento della stipula del contratto definitivo di compravendita (articolo 6, comma 2, Dlgs 192/05, così come modificato dal DI 145/13, convertito in legge 9/14). L’Ape deve essere allegato al contratto di vendita (articolo 6, comma 3, Dlgs 192/05) e le sanzioni per il venditore inadempiente sono variabili tra i 3mila e i 18mila euro.

Anche gli annunci di vendita tramite tutti i mezzi di comunicazione commerciali devono obbligatoriamente riportare l’indice di prestazione energetica. **In caso di omissione, il responsabile dell’annuncio è soggetto a sanzione da un minimo 500 euro a un massimo di 3mila euro.**

Attualmente la validità dell’Ape è fissata in dieci anni dal momento del rilascio, salvo che nell’immobile vengano eseguite opere di ristrutturazione tali da modificare la sua classe energetica.

Nell’organizzazione dei documenti ti consiglio di preparare un fascicolo con:

-atto di provenienza: (compravendita, donazione, successione). Nel caso di successione l’effettuazione della trascrizione dell’accettazione tacita dell’eredità è ormai un’esigenza acquisita, fatta propria dalle banche, dai giudici delle esecuzioni immobiliari e dal Consiglio nazionale del Notariato in un apposito protocollo. Potrai espletare questa pratica direttamente al rogito di compravendita con l’ausilio

del Notaio scelto dalla parte acquirente oppure occupartene prima con un tuo Notaio di fiducia;

-atto di mutuo nel caso l’immobile sia soggetto a finanziamento e ipoteca, da estinguere contestualmente alla stipula;

-planimetria e visura catastale reperibili agli uffici del catasto dal titolare o da persona delegata oppure in forma telematica da persona abilitata con delega del titolare;

-regolarità edilizia come detto nel precedente capitolo, certificata da un tecnico;

-certificazione degli impianti (elettrici, idrici, del gas, ecc) non sono obbligatorie per la compravendita di immobili “usati” ma va specificato che la legislazione italiana prevede che, in assenza di diverso accordo, la parte venditrice sia tenuta a garantire alla parte acquirente la conformità degli impianti alla normativa vigente, potendo quindi pretendere il relativo adeguamento a cura e spese della parte venditrice. In caso di deroga è necessario che gli accordi vengano specificati nel contratto di compravendita. Se sei in possesso dei certificati di conformità degli impianti e questi sono allineati alla normativa vigente puoi utilizzare questa documentazione a tuo favore durante la trattativa per realizzare un prezzo più alto;

-libretto della caldaia se è funzionante e regolarmente mantenuta è buona regola valorizzare la tua buona condotta consegnando il libretto all’acquirente;

-attestato di prestazione energetica, come abbiamo detto obbligatorio indicare la classe energetica fin dal momento della pubblicazione dell’annuncio immobiliare!

Reperire questi documenti al momento dell’incarico è un grande valore aggiunto, consente infatti di avere un quadro specifico della situazione dell’immobile e di valorizzare la trattativa a tuo favore.

LOOK

PRESENTA LA TUA CASA AL
MERCATO AL TOP!



Il Mercato Immobiliare italiano è molto solido e sta dando buoni segnali, ma non è possibile pensare che le case si vendano “da sole” come accadeva in passato.

Oggi i tempi medi di vendita sono di circa 6 mesi, da distinguere tra zona e zona, con un numero di invenduto ancora elevato, prezzi poco chiari e una elevata concorrenza alla tua proposta.

In questo scenario è quindi fondamentale **approcciare il mercato valorizzando al meglio l'immobile.**

Come anticipato nel primo step della mia guida, farsi condizionare emotivamente è dannoso sia per il prezzo (che deve assolutamente essere in linea con il mercato), che per la presentazione dell'immobile, annuncio e soprattutto, sopralluoghi.

Il minimo che dovrai fare se vuoi mettere in vendita la tua casa te lo spiego di seguito.

4 COSE DA SAPERE

- 1 **Avere un annuncio chiaro e preciso:** una descrizione semplice e comprensibile che metta in evidenza la distribuzione degli ambienti ben suddivisi tra zona giorno, zona notte, servizi, accessori e spazi esterni. Un descrizione dell'esposizione solare, della zona e dei principali servizi offerti.
- 2 **Selezionare correttamente l'orario per scattare le fotografie.** Queste andranno prese da prospettive angolari con l'ausilio di dispositivi grandangolari (meglio una macchina fotografica professionale ma si possono ottenere ottimi risultati anche con lenti accessorie per i migliori smartphone).
- 3 **Trovare uno stile ideale per presentare la casa al cliente.** Cerca di renderla sobria, senza appesantire gli arredi e ottimizzando l'utilizzo degli spazi. Se abiti la casa che devi vendere prenditi un po' di tempo prima dell'appuntamento per ordinare le camere e in particolare cucina e bagni. Rinfresca gli ambienti prima della visita. In generale riguardo agli arredi “togliere” il più possibile è consigliabile: quello che piace a te non è detto che piaccia al nuovo proprietario.
- 4 **Allegare una planimetria chiara e leggibile.** Un servizio che può essere prestato dall'Agenzia Immobiliare.

CONSIGLI EXTRA



PRESENTARE UN IMMOBILE ORDINATO E NON SOVRACCARICO DI ARREDI

Aiuta l'immaginazione del cliente che spesso non compra ciò che vede ma ciò che immagina possa far sentire sua la casa.

CONSEGNARE PLANIMETRIE PROFESSIONALI AL SOPRALLUOGO

E aggiungere la possibilità di vedere e rivedere la tua casa da remoto e un ottimo valore aggiunto oltre che un modo per differenziare il tuo annuncio grazie alla tecnologia.

SE LA CASA NON È ABITATA ED È ARREDATA CON MOBILI DATATI

E fortemente consigliato farla svuotare e rinfrescare gli ambienti con un'imbiancatura.

HOME STAGING

Si tratta di una pratica innovativa in Italia, consolidata negli Stati Uniti e nei Paesi Anglo-sassoni. Può essere proposto dall'Agenzia Immobiliare in collaborazione con professionisti in grado di **cambiare letteralmente volto al tuo immobile** in maniera semplice e con costi contenuti. Ha un costo maggiore rispetto al fai da te ma sono ormai acclarati i casi di successo per la vendita di immobili oggetto di questo tipo di presentazione (restyling).

Da questi casi è emerso che **gli immobili oggetto di Home Staging hanno un tempo medio di permanenza sul mercato praticamente dimezzato, con sconti in trattativa decisamente più contenuti.**

L'Home Stager (così si chiama il professionista in questione) ti consiglierà come modificare l'arredamento, quali opere di manutenzione ordinaria o straordinaria conviene fare, come illuminare al meglio i locali, quali colori e accessori utilizzare per valorizzare gli ambienti e così via... ovviamente il prezzo cambia a seconda del tipo di attività.

Per ultimo, considerando immobili datati, ad esempio quelli ricevuti in eredità o acquistati come investimento, è possibile valutare anche una "ristrutturazione completa" prima della vendita.

Usufruendo degli attuali "bonus ristrutturazione", il margine tra il maggior prezzo realizzato e il costo delle opere di ristrutturazione potrebbe farsi molto interessante. In fase di trattativa avrai maggiore potere contrattuale proprio per lo stato dell'immobile (completamente riqualificato) e per la possibilità di cedere al futuro acquirente la parte rimanente di detrazione prevista dal bonus.

AGENZIA

ORA HAI UNA PANORAMICA PRECISA SU COSA FARE E COME FARE PER VENDERE LA TUA CASA, NON TI RESTA CHE SCEGLIERE L'AGENTE IMMOBILIARE CHE TI HA CONVINTO E PARTIRE!



Siamo agli ultimi consigli per fare la scelta giusta e non rischiare di perdere tempo e occasioni!

Affidarsi ad un professionista qualificato ti libererà da tutti gli adempimenti descritti in questa guida, avrai al tuo fianco una risorsa che saprà consigliarti e assisterti nella fase preliminare di verifica e preparazione dei documenti, nella fase centrale di promozione e nella fase finale di trattativa e organizzazione della compravendita.

Ecco un riepilogo di cosa valutare:

Analisi di mercato (valutazione). Diffida da chi accetta la tua idea di valutazione e da chi da valori ad "occhio"... L'esperienza è un fattore determinante per valutare un immobile ma oggi sono presenti sul mercato anche software in grado di fare analisi comparative e dare una visione allargata delle reali possibilità. Possibilmente richiedi una valutazione professionale con un'analisi della tua zona specifica;

I servizi. Un Agente Immobiliare deve prendersi cura del tuo immobile come fosse unico;

Pubblicità e reperimento clienti. Verifica i canali pubblicitari che ti vengono proposti: presenza sul web (numero di portali), pagina Facebook, account Instagram, sito dell'Agenzia e pagine dedicate all'acquisizione clienti (landing page), l'appartenenza a gruppi di collaborazione (MLS), l'utilizzo di strumenti off-line (cartello, pubblicazioni su giornali), web marketing diretto per acquisizione clienti, campagne email marketing e telemarketing dedicate su lista clienti;

Fotografie e annuncio. Come detto le fotografie vanno scattate nel momento opportuno. Diffida da chi scatta fotografie rapidamente, senza chiederti un appuntamento con la casa tirata a lucido. Se questo approccio è approssimativo molto probabilmente lo sarà anche il resto. Verifica che il testo dell'annuncio proposto sia neutro e lineare e che sia congruente tra le diverse pubblicazioni. Valuta la possibilità di usufruire di servizi accessori come virtual tour e rendering

Collaborazione. Verifica che l'agenzia si obblighi a collaborare con i colleghi senza vincoli o restrizioni in maniera organizzata. Un unico referente che coordina le attività sul tuo immobile rendendolo accessibile ai clienti dei colleghi;

Assistenza documenti. Valuta l'offerta di un servizio di affiancamento e consulenza nel reperimento dei documenti. Puoi delegare l'Agente Immobiliare al reperimento di alcuni documenti (ad esempio i catastali) e snellire la procedura di organizzazione. **Sii collaborativo nel consegnare gli atti (che comunque sono pubblici e di libero accesso) e richiedi una verifica per un parere preventivo;**

Preparazione alla vendita e visite. Valuta se l'agente immobiliare collabora con un home stager e ti offre questo servizio a prezzi convenzionati e se ti da consigli su come far trovare la casa;

Assistenza contrattuale e organizzazione delle pratiche per l'atto notarile di compravendita. Il diritto alla provvigione, secondo l'articolo 1755 del codice civile matura "alla conclusione dell'affare", che avviene formalmente quando vi è la comunicazione di avvenuta accettazione della proposta di acquisto da parte del venditore mediante l'Agente Immobiliare e viene normalmente pagato subito dopo. Il pagamento non esclude comunque per consuetudine il servizio di assistenza fino al rogito. In ogni caso, il pagamento della provvigione deve avvenire sempre prima dell'atto di compravendita in quanto il notaio dovrà segnalare l'intervento del mediatore e il compenso sull'atto;

Valuta la proposta di esclusiva. Come abbiamo detto è fondamentale incaricare un solo agente immobiliare alla vendita della tua casa. Per farlo verifica che soddisfi più parametri possibili tra quelli elencati sopra.

CHECKLIST

DOCUMENTI OBBLIGATORI PER LA VENDITA

- ATTO DI PROVENIENZA (compravendita, successione, donazione);
- DOCUMENTO DI IDENTITÀ DEI PROPRIETARI;
- ATTO DI MUTUO (se ancora in essere);
- APE (Attestato di Prestazione Energetica);
- RTI (Relazione Tecnica Integrata);
- CERTIFICAZIONI IMPIANTI (Se disponibili);
- LIBRETTO CALDAIA (Se disponibile).

NOTA SU RRE

Il Notariato esige questo documento per rogitare. E' quindi fondamentale incaricare fin da subito il tecnico che rilascerà la certificazione.

Questo permetterà di avere la situazione completamente sotto controllo, conoscere eventuali spese extra e velocizzare la compravendita ed anche potenziali clienti e le fasi della trattativa senza brutte sorprese!





Federico Marras

Sono a tua
disposizione

373 - 8589217

info@federicomarras.it

www.federicomarras.it

