

LA GUIDA PER VENDERE CASA

**8 PASSAGGI FONDAMENTALI
PER VENDERE CASA**



IL GIUSTO PREZZO

Premesso che non esiste un prezzo che possa definirsi “giusto in assoluto” e che ogni trattativa è “unica”, esistono pur sempre dei parametri di valutazione, che sono in grado di dare un validissimo orientamento nella determinazione di un prezzo di vendita, in maniera tale da far trovare un accordo vantaggioso sia per il venditore che per il compratore. L’individuazione del giusto prezzo di vendita è certamente una delle cose essenziali per vendere un immobile oggi.

COME SI DETERMINA IL PREZZO DI VENDITA

A determinare il prezzo dello specifico immobile che vogliamo vendere o comprare contribuiscono una serie di elementi, i quali vanno ad accrescere o a diminuire i prezzi medi degli immobili in vendita nella propria zona:

- le caratteristiche interne dell’ unità immobiliare: in particolare, esposizione, luminosità, vista e piano (gli attici ed i piani alti valgono di più)
- il suo livello di qualità: il buono stato e una distribuzione “funzionale” degli spazi, entrambi tipici di case nuove o ristrutturate, aggiungono valore al prezzo medio.
- le caratteristiche ed il livello di qualità dello stabile: portineria/custode, giardino condominiale, materiali pregiati, etc., fanno aumentare il prezzo base
- i servizi di zona: accresce il valore la presenza di aree verdi, vicinanza di mezzi di trasporto, centri commerciali, scuole, ospedali e così via.



Essendo noi ogni giorno a contatto con il mercato immobiliare, sapremo partire insieme, fin da subito, dal giusto prezzo.





CERTIFICAZIONE ENERGETICA (APE)

In fase di vendita e locazione di immobili è obbligatorio avere l'Attestato di Prestazione Energetica (APE).

E' un documento che contiene la «classe energetica» che sintetizza le caratteristiche energetiche dell'immobile.

Per misurarle, il tecnico deve analizzare le caratteristiche termico igrometriche, i consumi, la produzione di acqua calda, il raffrescamento e il riscaldamento degli ambienti, il tipo di impianto, eventuali sistemi di produzione di energia rinnovabile.

L'attestato deve contenere anche i dati catastali dell'immobile.

Nel caso si debba vendere la propria abitazione o stipulare un nuovo contratto di locazione per trovare un inquilino, i relativi annunci commerciali tramite tutti i mezzi di comunicazione devono riportare l'Indice di prestazione energetica (Ipe) dell'unità immobiliare e la classe energetica corrispondente, contenute nell'attestato di prestazione energetica.

In caso di vendita l'attestato dovrà essere consegnato all'acquirente, così come in caso di locazione al conduttore.



Inoltre, con questo attestato, il proprietario viene a conoscenza del valore a livello energetico, ovvero quanta energia consuma l'immobile di cui dispone e a sua volta può effettuare dei pochi semplici interventi dopo i quali il consumo annuo si può ridurre creando un reale risparmio e migliorando la classe energetica, l'immobile cresce di valore.



Se non si è in possesso di questo certificato obbligatorio, non c'è da preoccuparsi, possiamo occuparci noi di redigerlo.



PUBBLICITÀ

Essere visibili su internet oggi è fondamentale, poiché il web viene sempre più spesso utilizzato da chi è in cerca di una casa da acquistare.

Per dare il giusto risalto al tuo immobile, per prima cosa realizziamo un servizio fotografico della tua casa, necessario per poter creare un annuncio personalizzato che andremo poi a pubblicare sui maggiori portali web immobiliari.

Questo passaggio è fondamentale per avere la massima visibilità e vendere al meglio la tua casa.

La tua casa sarà visibile contemporaneamente su oltre 80 siti, in questo modo abbiamo la sicurezza che venga vista dal tuo futuro compratore.



E' attraverso un attento lavoro di comunicazione che si valorizza veramente un prodotto e crediamo che una pubblicità efficace curi al tempo stesso l'aspetto grafico, il messaggio che si vuole comunicare ed il target a cui si rivolge.

Realizziamo periodicamente dei volantini illustrativi cartacei, inserzioniamo settimanalmente sui principali giornali locali e creiamo una cartellonistica personalizzata da esporre sulla tua casa



La pubblicità informa, persuade, seduce il potenziale acquirente.





APPUNTAMENTO

L'appuntamento è una delle situazioni più importanti nella vendita dell'immobile. Per questo ci permettiamo di dare qualche consiglio per potersi comportare al meglio in questi momenti.

Fissare appuntamenti in orari diurni e solari, se c'è il sole è meglio.



Far trovare l'immobile il più presentabile possibile. Se l'immobile è pulito e ordinato il cliente sarà più a suo agio.



Al termine della presentazione dell'immobile è meglio sedersi attorno a un tavolo e far visionare della documentazione tipo: planimetria, spese condominiali, visure ecc... e rilasciare una brochure. E' come se fosse il bigliettino da visita della casa che rimane al vostro probabile acquirente. Siate disponibili, rispondete ad ogni domanda.

Il compratore valuta attentamente sia la casa che la proprietà. E' l'acquisto tra i più importanti e costosi della sua vita quindi se riceve disponibilità e chiarezza da parte del venditore può solo che essere un vantaggio per entrambe le parti.

In questa fase così importante e così delicata pensiamo a tutto noi, a partire da un' attenta selezione dei potenziali clienti, per dare spazio a chi realmente interessato





TRATTATIVA

La trattativa è la parte più delicata nel percorso della vendita e acquisto immobiliare.

Occorre soddisfare sia gli interessi del venditore che dell'acquirente.

Tra gli elementi importanti ricordiamo - oltre allo stabilire il giusto prezzo di vendita, le modalità dei pagamenti, i termini della consegna dell'immobile e della stipula dell'atto di vendita - sapere se ci sono delle spese straordinarie già deliberate o in fase di delibera, eventuale necessità di accedere ad un mutuo e la comunicazione di eventuali vincoli o ipoteche esistenti sull'immobile.



La trattativa viene mediata tramite la nostra esperienza sul campo dell'intermediazione immobiliare con l'obiettivo finale di soddisfare le esigenze di venditore e compratore.

La trattativa si potrà considerare conclusa soltanto arrivati al raggiungimento di tale obiettivo e si potrà pertanto formalizzare l'accordo di vendita.

L'informazione è la più grande arma di un negoziatore, per questo crediamo sia importante risolvere ogni dubbio in fase di trattativa in modo da raggiungere il giusto gradimento una volta trovato l'accordo.



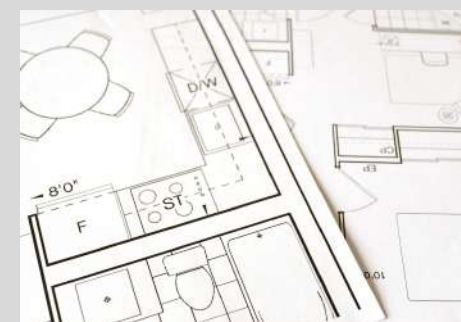


DOCUMENTAZIONE

Per vendere un immobile occorre avere una documentazione che dovrà essere in parte mostrata al compratore in fase di trattativa, in parte al preliminare di compravendita e in parte servirà al notaio per il rogito notarile.

Ecco un elenco dei documenti necessari per avviare una trattativa immobiliare:

- Atto di provenienza
- Nota di trascrizione
- Atto di mutuo
- Nota di trascrizione dell'ipoteca
- Visura ipotecaria
- Visura e planimetria catastale
- Concessione edilizia
- Certificato di agibilità
- Certificati di conformità degli impianti
- Certificato della situazione pagamento condominio
- Attestato di Prestazione Energetica
- Documenti personali dell'intestatario/i dell'immobile
- Contratto di locazione
- Regolamento di condominio



Sappiamo perfettamente che reperire e controllare tutta la documentazione necessaria per la vendita sia una fase che richiede tempo, pazienza e competenza.

Per questo ti forniamo completa assistenza controllando personalmente che che sia tutto conforme e provvedendo a reperire, dove necessario, i documenti mancanti ed il supporto per l'eventuale regolarizzazione di difformità catastali e/o comunali.

Tranquillo, ci occupiamo di tutto noi!



COMPROMESSO

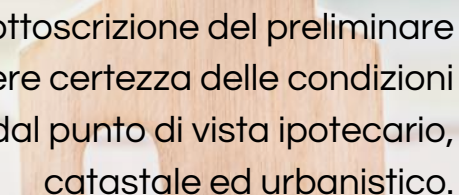
Una volta conclusa la trattativa con il compratore e quindi trovato l'accordo sul prezzo, sulle modalità, le tempistiche ed i termini dei pagamenti, si dovrà sottoscrivere un contratto preliminare di compravendita (compromesso) - gli impegni verbali non valgono in campo immobiliare!



Con la sottoscrizione del compromesso si stabiliscono tutte le condizioni del futuro atto di vendita e si riceve una somma, a titolo di caparra confirmatoria, che viene versata al venditore.

La relativa imposta è pari allo 0,50% qualora la somma sia versata a titolo di caparra confirmatoria ed al 3% qualora sia versata a titolo di acconto prezzo, entrambe recuperabili in sede di registrazione del contratto definitivo (atto notarile) oltre la tassa fissa di 200€.

Dopo la sottoscrizione del preliminare di compravendita tra le parti occorre compilare il modello 69 e l'F23 per poi andare a registrare il tutto all'Agenzia delle Entrate.



Al momento della sottoscrizione del preliminare si dovrà già avere certezza delle condizioni dell'immobile, dal punto di vista ipotecario, catastale ed urbanistico.



Appare inutile e dannoso ricevere delle somme, che poi sarà oneroso e difficile restituire al compratore, qualora l'immobile non abbia le caratteristiche o non si riescano a rispettare i tempi e modi inseriti nel contratto, richieste dall'acquirente.

Occorre inoltre considerare che le somme ricevute sono affidate alla buona fede del venditore, che conserva la proprietà dell'immobile fino all'atto notarile, ed è obbligato soltanto da una scrittura privata.

**Tranquillo,
ci occupiamo di tutto noi!**



ATTO NOTARILE



E' l'atto definitivo di compravendita immobiliare e riproduce gli accordi già presi con il compromesso (salvo eventuali modifiche concordate da entrambe le parti).

Il rogito può essere stipulato privatamente, facendo poi autenticare le firme, oppure, come accade normalmente, redatto dal notaio nella forma dell'atto pubblico.

Quest'ultimo ha il dovere di effettuare i controlli formali riguardo l'eventuale esistenza di ipoteche o irregolarità edilizie.

All'atto notarile devono essere allegati i certificati di conformità dell'immobile alle norme edilizie e degli impianti alle norme di sicurezza.

Al momento del rogito, l'acquirente di norma deve saldare il prezzo dell'acquisto (quindi, in caso di acquisto tramite mutuo, devono essere già state ultimate tutte le pratiche del finanziamento).

Il rogito deve contenere i seguenti elementi essenziali:

- dati anagrafici dei contraenti
- dati riguardanti l'immobile e le eventuali pertinenze
- indicazione dei confini con altri immobili
- indicazione del prezzo, dei tempi e delle modalità di pagamento

modi e termini di consegna dell'immobile e eventuali accordi sul subentro dell'acquirente negli oneri attivi e passivi.

Il rogito deve essere registrato presso lo specifico ufficio dell'Agenzia delle Entrate e trascritto nella locale conservatoria dei registri immobiliari. Il notaio è corresponsabile per la registrazione.



Come in ogni altra fase della compravendita, siamo presenti in fase di Atto Notarile





Siamo a tua disposizione

GRAZIE!

www.devisrascano.com

