



**COME GESTIRE LA VENDITA
DELLA TUA CASA QUANDO
DEVI RIACQUISTARE**

COME GESTIRE LA VENDITA DELLA TUA CASA QUANDO DEVI RIACQUISTARE

Quando si decide di mettere in vendita una casa non è mai un caso! Ci sono numerosi motivi e scenari dettati dalle necessità del cliente. Oggi affronteremo uno dei più frequenti:

VENDERE PER RIACQUISTARE

L'esperienza mi ha insegnato che le tre ragioni più comuni che portano i clienti a scegliere di mettere in vendita sono:

- Necessità di una metratura più ampia
- Necessità di un immobile più piccolo
- Cambio di quartiere o zona

Queste sono solamente tre grandi macro categorie che includono i bisogni più ordinari che scaturiscono dal normale corso della vita quali:

- nascita di un figlio
- metratura sovradimensionata al nucleo familiare
- riavvicinamento genitore/figlio e viceversa
- riduzione della distanza dal luogo di lavoro
- esigenza di utilizzo dei mezzi pubblici

Questi sono solamente alcuni dei più comuni. In realtà ci sono innumerevoli motivi per scegliere di cambiare casa e ognuno di essi, se ti ha portato a prendere questa decisione, vuol dire che è importante per te e dovrebbe essere al centro del tuo progetto di vendita.

COME GESTIRE LA VENDITA DELLA TUA CASA QUANDO DEVI RIACQUISTARE

Ora la prima, importantissima domanda che ti devi fare è questa:

Posso acquistare la nuova casa senza vendere la mia?

Se la risposta è affermativa è superfluo continuare a leggere. In caso contrario ti invito a leggere con attenzione quanto segue.

Se hai deciso di cambiare casa, quasi sicuramente avrai già iniziato a dare un'occhiata per cercare cosa offre oggi il mercato rispetto alle tue richieste. Ed è molto probabile che ci sia la convinzione che sarai disposto ad accettare una proposta sul tuo immobile solo quando avrai trovato ciò che cerchi e ti fa battere il cuore.

Rispondi sinceramente a questa domanda:

Cosa succederebbe se oggi andassi a vedere la casa dei tuoi sogni?

Semplice, sarai costretto a rinunciare all'acquisto!

Il motivo è semplice, agli occhi del venditore non potrai garantire condizioni vantaggiose per lui e quindi la tua leva in trattativa sarà molto debole. Questa situazione credimi ti porterà sconforto e frustrazione. Più il bisogno di cambiare casa sarà forte e più questo sentimento sarà amplificato.

COME GESTIRE LA VENDITA DELLA TUA CASA QUANDO DEVI RIACQUISTARE

Potresti addirittura nella situazione in cui, spinto dal desiderio di acquistare la tua nuova casa, sottoscriverai una proposta di acquisto che verrà perfino accettata. A quel punto, dovendo onorare gli impegni presi sarai costretto a **svendere velocemente la tua casa.**



A questo punto ti starai chiedendo se sia giusto prima vendere o prima comprare, non è vero?

La risposta credo tu la sappia già ma la risposta giusta è nel mezzo:

Devi vendere prima la tua!

Appurato questo è indispensabile capire come!!!

COME GESTIRE LA VENDITA DELLA TUA CASA QUANDO DEVI RIACQUISTARE

Vendere casa al giorno d'oggi è un'operazione complessa che richiede specifiche conoscenze tecnico-giuridiche e soprattutto di mercato.

Il primo importantissimo passo da fare è:

- **Valutare correttamente il tuo immobile**

Una corretta valutazione da parte di un agente immobiliare ti aiuterà non solo a posizionare correttamente il tuo immobile sul mercato, aiutandoti a realizzare la vendita in tempi molto più brevi, ma ti aiuterà soprattutto a renderti conto quanto potrai realmente realizzare dalla vendita e definire così il tuo reale budget nel riacquisto.

Infatti gli immobili sovrapprezzati rimangono spesso invenduti per lungo tempo e, al contrario di quanto si pensa, aiutano la concorrenza a vendere!!

Il secondo passo è:

- **Reperire tutta la documentazione**

È fondamentale avere tutta la documentazione quale atto di acquisto, visura catastale aggiornata, planimetria, eventuali pratiche edilizie, APE ecc....

Sarebbe opportuno incaricare un tecnico ed un notaio al fine di essere certi che sia tutto in regola

COME GESTIRE LA VENDITA DELLA TUA CASA QUANDO DEVI RIACQUISTARE

Il terzo passo è:

- **Valutare gli aspetti fiscali e finanziari**

Qualora stessi vendendo prima dei cinque anni dall'acquisto potresti perdere le agevolazioni fiscali prima casa ed essere costretto a pagare una tassazione sulla plusvalenza nel caso in cui la rivendita sia ad un prezzo superiore a quello di acquisto. Dovrai inoltre considerare, se ce ne fosse bisogno, le operazioni da effettuare per la chiusura anticipata del mutuo e la eventuale consulenza per la concessione di una nuova linea di credito.

Questi sono i principali step da seguire e, se sei ancora deciso a vendere la tua casa da solo, ti consiglio di leggere il mio e-book **10 CONSIGLI PER VENDERE CASA DA PRIVATO**. Dove troverai 10 preziosissimi consigli per affrontare la vendita in autonomia.

E se ti dicessi che vendere e riacquistare una casa può essere qualcosa di **facile** e **veloce**?

Grazie al mio metodo potremo realizzare una vendita in tempi brevi e al massimo del prezzo di mercato. Avrai a tua disposizione un team di notai, tecnici, broker mutui e perfino società specializzate in ristrutturazioni. Immagina di aver appena accettato un'offerta per la tua casa in cui avrai tempistiche definite, la certezza di concludere l'affare grazie alla nostra prequalifica del cliente e soprattutto poter contare su un acconto al preliminare pari al 20% del prezzo.

CONCLUSIONE

Siamo arrivati alla conclusione e se hai letto con attenzione fino in fondo ti sarai reso conto che vendere una casa per riacquistarne un'altra è un progetto che richiede una pianificazione specifica. Come ti sentiresti ad andare a vedere la tua prossima casa sapendo esattamente di quanto budget puoi disporre?

Quanto saresti convincente in trattativa sapendo di poter offrire immediatamente un cospicuo acconto in contanti?

Se ancora non sei convinto voglio farti solo una domanda:

COME CAMBIEREBBE LA TUA VITA SE NEI PROSSIMI 90 GIORNI AVESSI VENDUTO CASA?

Prenditi cinque minuti per riflettere seriamente su questo quesito. Pensa a quanto sarebbe facile realizzare i tuoi sogni e i tuoi progetti. A quante energie positive ti porterebbe concretizzarli. Quanto sarebbe bello viverli. Se vuoi che tutto questo diventi realtà, ti invito a contattarmi per fissare insieme un appuntamento senza impegno nel quale sarò lieto di mostrarti il mio metodo di lavoro e i vantaggi che ne conseguono.

Sarò lieto di fare la tua conoscenza e mettere a tua disposizione le mie competenze e la mia esperienza.



Marco Melis

Agente Immobiliare
Consulente Aste e Investimenti

347 360 87 09

