



RE/MAX
Maison



**10 CONSIGLI PER VENDERE
CASA DA PRIVATO**

COME VENDERE CASA DA PRIVATO ?

“Devo vendere casa, ma come faccio a farlo in modo autonomo?
Come faccio a sistemarla, valutarla, preparare i documenti,
pubblicizzarla e convincere potenziali acquirenti?”

Semplice! Segui questi 10 consigli!

Se anche tu ti poni questa domanda, ti suggerisco di leggere attentamente questa guida, nella quale ti andrò ad elencare 10 semplici regole per vendere casa da privato in modo autonomo.

Prima di iniziare però è fondamentale ricordare che per vendere immobili tra privati in modo completamente autonomo, è necessario avere:

- **TEMPO**
- **COMPETENZE**
- **PAZIENZA**

Un altro aspetto da non sottovalutare è quello di tener monitorato costantemente l'andamento del mercato immobiliare. In un mercato molto veloce come quello odierno infatti, la conoscenza del reale valore delle compravendite di zona e non il prezzo pubblicitario, saranno fondamentali per la corretta promozione della proprietà e la valutazione oggettiva di eventuali proposte di acquisto. In caso contrario la vendita tra privati potrebbe risultare maggiormente complicata, nonché sconveniente.

Detto ciò, ecco quindi LE 10 REGOLE D'ORO per vendere in modo autonomo.

1. RIORDINA E SISTEMA LA TUA CASA



Quando un privato vende casa, deve pensare essenzialmente a tutto.

Una casa accogliente, profumata ed in ordine è il miglior biglietto da visita per suscitare l'interesse dei possibili acquirenti e aumentare le possibilità di vendere un immobile. Per farlo, prova a seguire questa lista:

1. Pulisci scrupolosamente pavimenti, battiscopa, finestre, mobili, infissi ecc.
2. Una volta pulito a dovere, ti dovrai occupare di riordinare gli ambienti
3. Sarà necessario rimuovere tutto ciò che può risultare "ingombrante", ovvero che limiti in qualche modo la percezione degli spazi di chi osserva, è essenziale infatti far risaltare l'ampiezza degli ambienti.
4. Rimuovi inoltre gli effetti personali, in modo tale da rendere quanto più possibile "neutro" l'immobile.
5. Evita, per quanto possibile, elementi dai colori vivaci che possano distogliere l'attenzione.
6. Aumenta la luminosità ed arieggia i locali, utilizza anche dei profumatori per ambiente, in tal modo la tua casa risulterà molto più accogliente e appetibile!

Ricorda che un possibile acquirente in visita alla tua casa, si dovrà immedesimare all'interno dell'immobile. Questo risulterà assai complesso se la tua casa possiede uno stile troppo particolare o personale.

2. DAI IL CORRETTO VALORE ALLA TUA CASA!



Una corretta valutazione di un immobile, è fondamentale nella vendita di immobili tra privati per la buona riuscita di una transazione.

Una valutazione errata con una sovrastima del prezzo, al giorno d'oggi dove gli immobili sul mercato sono molti, è l'ostacolo peggiore per la vendita della tua casa. Il risultato sarà quello di mantenere l'immobile sul mercato per un lungo periodo, allungando i tempi di vendita con conseguente perdita di interesse da parte di potenziali clienti che, gioco forza si indirizzeranno su alternative più convenienti. Discorso inverso, una sottostima del valore determinerà una svendita della propria casa con realizzo parziale del proprio guadagno.

Rivolgersi ad un professionista per ottenere una valutazione della tua casa è molto utile, una stima oggettiva ti eviterà di dover rivalutare il valore dell'immobile più volte durante la vendita. Un tecnico, oltre a reperire tutta la documentazione necessaria per una stima, confronterà il tuo immobile con gli altri della zona in modo da immetterlo sul mercato ad un prezzo appetibile per gli acquirenti.

Nel caso abbiate scelto di valutare autonomamente il vostro immobile, invece dovrete puntare su una serie di fattori basilari, ovvero:

- La comodità della tua casa, rispetto ai servizi principali della zona (scuole, comune, poste ecc.);
- Elementi di pregio o unici del tuo immobile, che ne incrementino il valore;
- La presenza dell'ascensore;
- La possibilità di usufruire di un box auto;
- L'esistenza di una cantina, di un'area verde o di eventuali terrazze abitabili, rendono il tuo immobile maggiormente appetibile ad un potenziale cliente.

La stima che avrai ottenuto, dovrà tenere conto anche del prezzo di vendita dei beni con caratteristiche simili nella tua zona oltre che di quelli già compravenduti.

. Ottenere il corretto valore della tua casa, è fondamentale per immettere sul mercato un'immobile ad un prezzo competitivo!

3. PUBBLICIZZA LA TUA CASA



Ora che hai pulito e riordinato il tuo immobile, è arrivato il momento di realizzare un servizio fotografico, mirato ad accentuare i punti di forza della tua casa.

Questo punto è fondamentale! Tieni a mente che un servizio fotografico di qualità, aumenterà di molto la visibilità del tuo immobile e di conseguenza ti permetterà di distinguerti dalla concorrenza. Ricorda: evita assolutamente di utilizzare il cellulare per questo scopo, ma rivolgiti ad un fotografo professionista! Sarà sua cura realizzare foto, video e virtual tour. Concluso il servizio fotografico, sei pronto a pubblicare il tuo annuncio sui vari portali di vendita per privati.

Considera comunque il fatto che troverai un'elevata concorrenza con annunci di immobili simili al tuo nella zona, che molto probabilmente partiranno avvantaggiati dal fatto di essere seguiti da personale esperto del settore. Per far emergere il tuo annuncio, dovrai presentare il tuo immobile al meglio, tramite un servizio fotografico professionale e con una descrizione accattivante della tua casa, facendone risaltare gli aspetti positivi.

Puoi inoltre preparare dei volantini rappresentanti il tuo immobile, da consegnare nel quartiere per fare sapere ai possibili acquirenti, che hai intenzione di vendere. Mettiti in contatto con i potenziali clienti per proporre la tua casa, cerca di concentrarti solo sugli individui che stanno cercando una soluzione simile alla tua, nella tua zona e accertati che abbiano la giusta capienza economica per concludere l'affare.

4. PROMUOVI IL TUO IMMOBILE



È arrivato il momento di iniziare a pubblicizzare la tua casa !!!

Nell'era del mercato digitale l'annuncio sui portali è il veicolo più potente per promuovere al meglio la vendita del tuo immobile. Per questo motivo è bene che tu ti prenda il giusto tempo per scriverlo in maniera chiara e accattivante. Accertati di aver compilato in maniera corretta tutte le informazioni che lo riguardano. Deve essere scritto in maniera tale da evidenziare al meglio i punti di forza senza eccedere nelle valutazioni soggettive.

Per gli acquirenti sarà **la carta d'identità dell'immobile!**

A questo punto procedi come segue

- **Crea un account sui maggiori portali immobiliari**
- **Pubblica l'annuncio su ognuno di essi**
- **Controlla che le informazioni di tutti gli annunci coincidano**
- **Inserisci i tuoi dati di contatto**

Non ti resta che aspettare di ricevere i primi contatti per iniziare a programmare le visite! Ricordati di inserire il tuo numero di telefono! Ancora oggi è il mezzo più veloce ed efficace per profilare i potenziali clienti e dare le risposte alle loro continue domande. Tieni sempre a mente due cose fondamentali. La prima è che una volta pubblicato, il tuo annuncio dovrà scontrarsi con gli annunci premium di tutte le agenzie che stanno operando nella tua zona. La seconda è che qualora decidessi di modificare un dato dell'annuncio, dovrai farlo su tutti gli annunci pubblicati per evitare confusione nei futuri acquirenti.

5. TEMPO E PAZIENZA



Molto spesso il cliente che vuole fissare una visita, lo fa in base alle proprie esigenze lavorative o in base ai propri impegni, che facilmente possono contrastare con quelli del proprietario di casa. Quasi sempre le visite vengono fatte di giorno, la motivazione è evidente, ovvero: ottenere una migliore visibilità dell'immobile e verificare l'esposizione dei locali, questo può recare non pochi problemi al proprietario di casa, che dovrà conciliare le visite con i propri orari di lavoro.

Non essere mai frettoloso durante una chiamata con un potenziale acquirente, perché potresti mettergli pressione e far svanire l'interesse, cerca invece di instaurare un rapporto positivo e accomodante. Concentrati sugli aspetti positivi ed i punti di forza della tua casa, evita di dire inesattezze o fatti di cui non sei a conoscenza o di cui non sei sicuro, potrebbero essere causa di seri problemi in fase di trattativa, e nel peggiore delle ipotesi potrebbero persino pregiudicarne la compravendita.

In poche parole **SII SEMPRE CONCENTRATO!**

Spesso un'informazione di troppo o espressa nella maniera sbagliata può spaventare e far desistere un acquirente. Così come un'informazione data in maniera vaga o approssimativa potrebbe causare diffidenza e incertezza.

6. GESTISCI APPUNTAMENTI



Dopo aver pubblicato l'annuncio sul web, il venditore può ricevere numerose chiamate ed email da parte degli acquirenti interessati: non sapendo gestire questo flusso, il rischio è quello di farli allontanare.

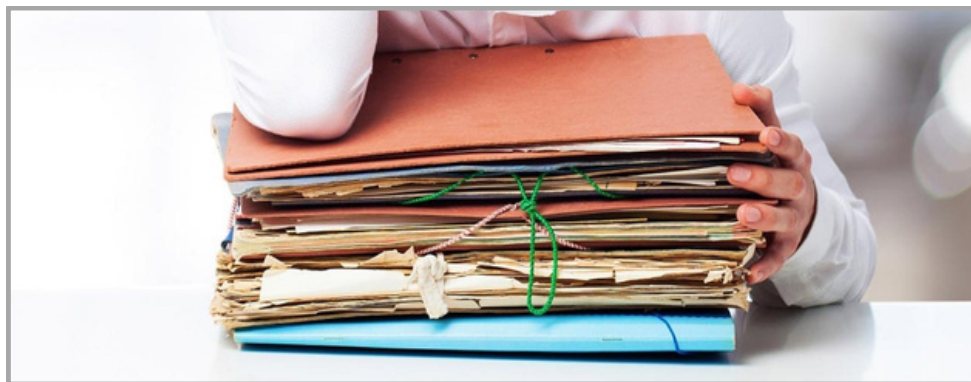
Il privato svolge il medesimo compito che spetterebbe all'agenzia, partendo dalla scrematura delle potenziali richieste. Vendere casa da privato senza agenzia richiede tuttavia impegno e dedizione. Il pericolo è quello di trovarsi impreparati nel gestire gli imprevisti o di non saper riconoscere le buone occasioni da quelle che, seppure lo sembrano, non si rivelano fruttuose.

Questa fase va seguita con attenzione poichè importantissima per:
EVITARE PERDITE DI TEMPO!

Tienilo sempre a mente mentre parli con il cliente e cerca di porre le domande giuste e nel modo corretto per profilarlo nella maniera più efficace possibile.

Al contrario, un'agenzia immobiliare dispone di un team di professionisti esperti e qualificati che sono in grado di gestire a 360° tutte le richieste pervenute, individuando con maggiore sicurezza gli acquirenti realmente interessati.

7. PREPARA TUTTA LA DOCUMENTAZIONE



Trovato il potenziale acquirente, sarà necessario preoccuparsi di produrre tutta la documentazione necessaria, essenziale alla finalizzazione di un atto di compravendita tra privati ai sensi della legge vigente. Bisognerà inoltre verificare, in maniera precisa e professionale, tutto ciò che riguarda la regolarità in ambito urbanistico e catastale della tua casa.

Queste competenze spettano esclusivamente a categorie professionali qualificate, quali: geometri, architetti e notai. L'aspetto burocratico nella fase di compravendita è cruciale e richiede particolare attenzione e competenze specifiche.

Il rischio, agendo in modo autonomo, è di non adempiere pienamente a quanto richiesto, con la possibilità di incorrere in sanzioni importanti dopo la vendita, oltre al fatto di poter compromettere l'intera trattativa, rischiando in alcuni casi di dover risarcire il potenziale acquirente col doppio della caparra. Dovrai disporre della planimetria catastale, della concessione edilizia, del certificato di agibilità/abitabilità, dell'atto notarile di proprietà, della certificazione degli impianti etc.

Non è per nulla semplice occuparsi della parte burocratica in fase di compravendita, in quanto l'ambito normativo è in costante aggiornamento, così come risulta indispensabile conoscere il campo di applicazione delle varie detrazioni fiscali.

Il mio consiglio è quello di contattare un tecnico ed un notaio per adempiere a questa incombenza. Non cercare di risparmiare, affidati piuttosto a professionisti stiamti e con esperienza. È un costo che dovrai sostenere in quanto la legge prevede che sarai tu venditore ad avere l'onere di dichiarare in atto tutto ciò che riguarda l'immobile e da quello che firmerai ne potrebbero derivare conseguenze anche gravi.

8. PREPARATI A TRATTARE



Ora comincia il bello!

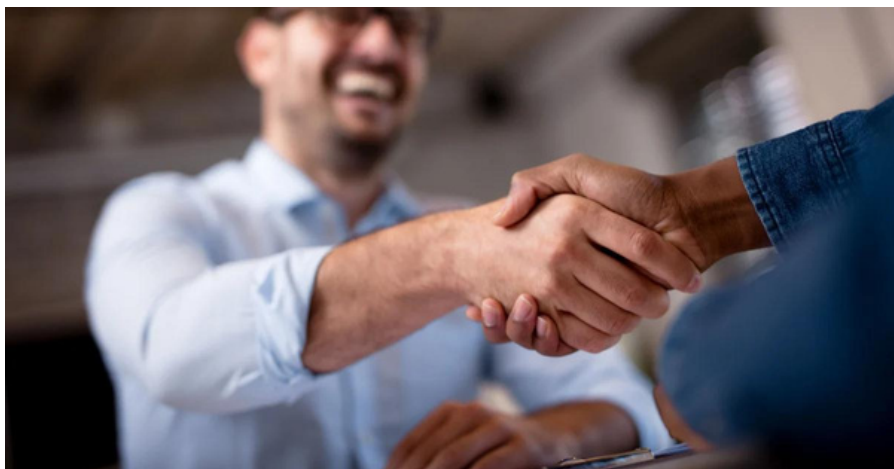
La trattativa, è una delle fasi più importanti della compravendita di immobili tra privati; qui si comincia infatti a “fare sul serio” ed a veder concretizzata l’offerta dell’acquirente. Chi vende deve sin dall’inizio considerare dal prezzo di vendita un margine di trattabilità, ovvero la cifra minima che è disposto ad accettare per concludere la compravendita.

L’agente immobiliare è molto esperto in questo campo, in quanto nella maggior parte dei casi un buon mediatore riuscirà a farti realizzare, più di quanto saresti stato disponibile ad accettare. Prendi quindi spunto dagli esperti del settore, per quanto possibile, nell’intavolare una trattativa, ma ricorda che per far valere le tue ragioni, devi avere una buona proprietà di linguaggio e capacità di persuasione, altrimenti correrai il rischio di ricevere un’offerta ben al di sotto delle tue aspettative.

Se hai seguito i miei consigli valutando correttamente l’immobile e profilato adeguatamente i clienti sarai sicuramente facilitato nella trattativa. In caso contrario ti dovrai confrontare con affaristi e perditempo.

Evita in ogni caso di farti travolgere dalle emozioni. Per te la casa è un luogo pieno di ricordi e sensazioni. Per l’acquirente è solo un immobile che gli piace.

9. CONQUISTA IL CLIENTE



Ricordati di essere accomodante nei confronti del tuo cliente, una “buona impressione” molto spesso, agli occhi di chi ci guarda vale più di mille parole. Il cliente deve sentirsi “coccolato”, completamente a suo agio, in questo modo si riuscirà ad instaurare un rapporto positivo e di fiducia reciproca.

Considera la possibilità di offrire dei vantaggi per l'acquirente, ascolta le sue esigenze e cerca di individuare quali siano i punti in comune per concludere gli affari. Oppure concedigli uno sconto se si impegna ad acquistare entro una determinata data ecc. Instaurare un rapporto di fiducia e di stima reciproca, molto spesso può portare notevoli vantaggi ad entrambe le parti.

Mantieni un canale aperto con lui!!

La mia esperienza mi ha insegnato che, non appena la trattativa va verso la conclusione, la parte acquirente viene assalita da un'infinità di dubbi e perplessità che rischiano di mandare in fumo l'affare.

RIMANI SEMPRE CALMO E DISTACCATO!

Tieni il focus sul tuo obiettivo, vendere casa!!!

Fai sempre molta attenzione su ciò che verrà inserito nella proposta di acquisto e nel contratto preliminare. Il contenuto di quei documenti è definitivo e vincolante e la parte con più oneri a carico è sempre quella venditrice.

10. TROVA IL FINANZIAMENTO ADATTO AL TUO CLIENTE



Nella compravendita tra privati, un grande inconveniente risulta essere la mancanza di esperienza. Si dà troppo spesso per scontato, che chi vende o chi compra casa sia a conoscenza di tutto ciò che è indispensabile per portare a termine una compravendita, in maniera corretta e precisa.

Cosa succederà se alla fine della trattativa il tuo acquirente non avrà la possibilità di ottenere un mutuo bancario o un finanziamento? Cerca di capire se chi sta comprando la tua casa si è già rivolto ad una società finanziaria referenziata che possa sostenerlo nella finalizzazione della transazione. Molto spesso anche gli acquirenti sono impreparati, hanno fatto consulenze mesi e mesi prima o addirittura non le hanno mai fatte. Non è insolito trovare acquirenti che non hanno ben chiaro quale sia il budget reale di cui dispongono e che visitano decine di immobili sperando di far accettare le loro proposte palesemente al ribasso. Ne consegue una evitabile perdita di tempo per il venditore, oltre che una notevole dose di inutile stress.

Un'Agenzia immobiliare seria ed affidabile, oltre ad offrirti un pacchetto completo di servizi per la gestione del tuo immobile, si occuperà di valutare in maniera opportuna con l'istituto di credito il finanziamento per il tuo potenziale acquirente già in fase iniziale. Una buona Agenzia valuterà subito se il cliente potrà o meno permettersi l'acquisto, tutelandoti in caso contrario.

CONCLUSIONE

Siamo arrivati alla conclusione e se hai letto con attenzione fino in fondo ti sarai reso conto che vendere una casa da soli al giorno d'oggi è a tutti gli effetti un secondo lavoro. Un lavoro che non solo risulta essere davvero dispendioso di energie ma anche rischioso dal punto di vista economico. Se sei disposto a metterti in gioco non ti resta che seguire passo passo i miei consigli ma prima di dare il via a questa sfida voglio farti una sola domanda:

QUANTO VALE IL TUO TEMPO?

Ti invito a fermarti cinque minuti a riflettere seriamente su questo quesito. Pensa a quanto tempo libero dovrai rinunciare, quante energie dovrai investire e a quanto stress dovrai affrontare. In caso la tua scelta sia quella di provare a vendere da solo ti faccio i miei più sinceri auguri.

Nel caso in cui, invece, la riflessione ti abbia fatto sorgere qualche incertezza, 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

