

LE OTTO **REGOLE D'ORO** PER VENDERE IL TUO IMMOBILE DA SOLO/A

Hai deciso di vendere il tuo immobile? Vuoi provare a occupartene direttamente tu e vuoi venderlo nel più breve tempo possibile e al prezzo più alto? Desideri sapere come fare? E' facile, ti basta leggere questa breve guida che contiene l'esperienza di diverse centinaia di compravendite di successo con immobili di ogni tipo, età e valore, in Friuli Venezia Giulia. Il tuo compito consisterà nel seguire le 8 regole fondamentali del buon venditore fai da te. Ricorda: nella nostra Regione è un ottimo momento per vendere, il mercato immobiliare per il momento è stabile ma nei prossimi mesi sono previsti dei ribassi. Quindi: se lo vuoi vendere, **FALLO ADESSO SENZA PERDERE ALTRO TEMPO**. Sfruttare i prossimi 10 minuti si rivelerà probabilmente uno dei tuoi migliori investimenti che tu abbia mai fatto! Buona lettura!

REGOLA N° 1 **RICHIEDI "IL GIUSTO PREZZO"**

Perché troppi immobili ammuffiscono per molti mesi – talvolta anni - prima di essere venduti, spesso ad un prezzo molto inferiore a quello richiesto originariamente? Per vendere è necessario soddisfare le aspettative tanto del venditore che del compratore. Principalmente, il prezzo pattuito deve essere considerato **ADEGUATO** da entrambi. In questo caso si parla di una transazione al **VALORE DI MERCATO**.

Nella mia lunga esperienza mi sono imbattuto in molti venditori e acquirenti intransigenti che pensavano di poter fissare loro il prezzo definitivo dell'immobile e lo facevano senza avere a disposizione dei dati e delle statistiche precise sull'andamento dei prezzi di mercato. Ciò accade perché, più che a vendere o a comperare, sono interessati "a fare l'affare", dimenticando che, in qualsiasi vendita, l'affare lo si fa soltanto in due. Ma torniamo a te. Se stai vendendo il tuo immobile e lo sopravvaluti, stai perdendo del tempo prezioso: ci vorranno molti mesi e molti ribassi prima di riuscirci. Ad esempio: metti in vendita un appartamento che, sul mercato, ha un valore reale tra i 130 mila e i 150 mila. Il prezzo che richiedi è però di 200 mila euro. Al tuo annuncio risponderanno soltanto i perditempo, persone che in realtà sono poco interessate e che hanno un sacco di tempo da buttare... per mettere a dura prova la tua pazienza. Ricorda queste due regole: a) per quanto tu la possa considerare unica ed esservi legato anche emotivamente, la tua casa (ma anche la tua attività, il tuo terreno, il tuo garage) è in concorrenza con una miriade di altre offerte; b) il compratore acquista soltanto quando il prezzo è **ADEGUATO** perché l'offerta è molto vasta.

Il mercato immobiliare italiano è oramai maturo e i compratori sempre più avveduti: difficilmente acquisteranno immobili sopravvalutati. Concentrarsi sul richiedere una somma leggermente superiore al valore di mercato – come margine per una trattativa - si rivela quasi sempre la strategia migliore per il venditore. Ricorda che più passa il tempo più rischi che il valore reale del tuo immobile scenda. Ma non solo: anche l'entusiasmo iniziale dei potenziali acquirenti tende a scemare. Un prezzo troppo alto

alla lunga li farà disinteressare. Trascorsi quattro/cinque mesi dalla pubblicazione del primo annuncio, per tentare di venderlo dovrai abbassare il prezzo e questo ti farà perdere di credibilità agli occhi dei potenziali compratori, i quali, probabilmente, al momento dell'offerta, ti chiederanno uno sconto ulteriore.

A questo punto la domanda da farsi è: come posso conoscere il prezzo di mercato del mio immobile? Facile, ti basta leggere la regola n° 2!

REGOLA N° 2

FAI STIMARE IL TUO IMMOBILE

Soltanto un agente immobiliare esperto può fare una stima precisa. Ricorda che il prezzo finale lo determina sempre e solo il mercato e questi professionisti lo conoscono bene perché ci lavorano e ci si confrontano ogni giorno.

Ci sono moltissimi fattori che incidono sul prezzo. Eccone soltanto alcuni:

- L'andamento del mercato in quella zona. Ad esempio, nella stessa città in un quartiere i prezzi possono essere in aumento mentre nel quartiere vicino possono essere stabili o addirittura in calo.
- Lo stato e l'età dell'immobile;
- Il piano su cui si trova, la presenza dell'ascensore, del garage etc.;
- La disposizione e l'ampiezza delle stanze;
- Chi sono i vicini e gli altri coinquilini;
- L'attestato di prestazione energetica (APE)
- La posizione dell'immobile e la relativa vicinanza a servizi pubblici, fermate dell'autobus, scuole, supermercati, posta etc.;
- le caratteristiche che danno un plus come ad esempio, una vista panoramica, una certa esposizione, la luminosità, la tranquillità della zona etc.

Fai attenzione perché certi intermediari poco professionali pur di acquisire il tuo immobile ti prometteranno di ricavarne "un prezzo super", magari proprio quel prezzo fuori mercato che tu hai in mente. Spesso non ti chiedono nemmeno nessuna commissione e addirittura nessuna esclusiva. Ovviamente, il risultato sarà sempre lo stesso: mesi e mesi passati con il cartello "in vendita" in bella vista, un branco di perditempo che visitano casa tua per riempire la loro giornata ma di persone davvero interessate nemmeno l'ombra. Anzi, è possibile che dopo qualche mese, vedendo che l'immobile è ancora in vendita, i potenziali compratori ti facciano una proposta ben al di sotto del suo vero valore.

Quindi, per ottenere una valutazione corretta, le strade possibili sono due: 1) fallo valutare da più immobiliari e poi fai una media. Tieni conto che la maggior parte di queste lo fanno a titolo gratuito. Oppure 2) Affidati ad una sola di queste, possibilmente un'immobiliare molto nota, e sii esplicito con l'agente, dicendogli che comunque venderai l'immobile da te. Ti metterai quindi d'accordo per pagargli la consulenza relativa alla stima.

REGOLA N° 3

PRESENTA LA TUA CASA NEL MODO MIGLIORE

Spesso il prezzo che il potenziale compratore è disposto a pagare dipende anche da come si presenta alla prima vista il tuo immobile. Acquistare un immobile coinvolge sempre i nostri sensi e le nostre emozioni. Diversi studi mostrano che in moltissimi casi la buona riuscita di una vendita viene determinata dalla prima visita. Per valorizzare il tuo immobile è quindi fondamentale apportare tutti gli **interventi di piccola manutenzione** di cui necessita. Non è un controsenso investire su di un bene di cui intendi liberarti perché, per venderlo al meglio, dovrai renderlo il più appetibile possibile. Ad esempio, oltre a presentarlo in ordine, è una buona pratica arricchire le stanze con delle candele, dei profumatori d'ambiente e possibilmente con fiori freschi: inconsciamente il potenziale compratore percepirà che sta visitando un immobile di maggior pregio.

REGOLA N° 4

RACCOGLI TUTTI I DOCUMENTI NECESSARI

Ed eccoci alla fase burocratica: la raccolta di tutte quelle carte, autorizzazioni, certificati etc. necessaria per vendere il tuo immobile. A seconda dell'anno di costruzione, della sua storia, del luogo in cui si trova e di tutta una serie di altri fattori, ogni documento può essere facile e immediato da ottenere oppure può rivelarsi uno scoglio assai gravoso. Ma andiamo con ordine: ecco l'elenco completo.

1. L'atto di compravendita dell'immobile

È il documento che attesta che sei il proprietario e contiene i dati sulla tua identità, il prezzo a cui è stato ceduto l'immobile e la modalità di pagamento dello stesso.

- **Come si richiede?** Questo documento dovrebbe già essere in tuo possesso, in quanto proprietario, perché viene **redatto dal notaio** nel momento in cui avviene il trasferimento della proprietà.
- **In caso di smarrimento** puoi richiederne una copia direttamente al notaio che se ne occupò al momento dell'acquisto o all'archivio notarile di competenza, quello nel cui distretto operava il notaio, o all'Agenzia delle Entrate.

2. La visura catastale

E' il documento che permette di acquisire i dati identificativi e reddituali dei beni immobili e i dati anagrafici delle persone, fisiche e giuridiche, intestatarie di tali beni. Può essere richiesta, quasi ovunque, per via telematica.

3. La Planimetria catastale

E' la pianta del tuo immobile archiviata presso il catasto del luogo dove sorge lo stesso e che mette in evidenza i confini, la destinazione d'uso dei vari ambienti e le altre caratteristiche della casa. Può essere richiesta al catasto oppure all'Agenzia delle Entrate. Dove disponibile, può essere anche richiesta per via telematica previa registrazione ai servizi Entratel o Fisconline ma non sempre è gratuita.

Il problema sorge quando non è aggiornata, ad esempio se nel corso degli anni l'immobile è stato modificato o ristrutturato e le variazioni non sono state comunicate entro i termini. In questo caso si incorrerà in sanzioni e bisognerà comunque procedere alla regolarizzazione edilizia affidandosi ad un tecnico abilitato.

4. L'Attestato di Prestazione Energetica (APE)

E' il documento che attribuisce al tuo immobile una determinata classe energetica assegnando una lettera dove la A, seguita da tanti +, rappresenta il livello di consumo ottimale.

- **Come si richiede?** Puoi rivolgerti a un tecnico abilitato che, dopo aver effettuato un sopralluogo presso l'abitazione, provvederà a redigere il documento e a registrarlo solitamente presso il Catasto Energetico Regionale (ma ogni regione ha un nome per identificare il centro di raccolta ape).
- **Per quanto tempo è valida?** L'APE è valida per 10 anni dalla data del rilascio.

5. La visura ipotecaria dell'immobile

E' il documento che certifica che sul tuo immobile non c'è alcuna ipoteca, pignoramento o decreto ingiuntivo. In FVG però non esiste perché vige il regime tavolare.

- **Come richiederla?** Viene rilasciata dall'Agenzia delle Entrate (in FVG al tavolare) in seguito ad alcune verifiche effettuate all'interno della banca dati ipotecaria e catastale. In alcune regioni (non nel FVG) è possibile richiederla in modo gratuito attraverso il sito internet dell'Agenzia delle Entrate con i servizi Entratel e Fisconline.

6. Documenti che attestano la regolarità dell'immobile e degli impianti

Nel dettaglio:

- Il **Permesso di costruire**, ovvero l'autorizzazione amministrativa concessa dal Comune.
- Il **Certificato di abitabilità**, che dichiara il rispetto delle norme relative a sicurezza e igiene dell'abitazione.
- Il **Certificato di conformità degli impianti** elettrico, termico e idraulico. Viene rilasciato dall'azienda abilitata che installa gli impianti o che effettua eventuali lavori di manutenzione. Questo documento non è in realtà obbligatorio per la vendita ma sono sempre più numerosi i potenziali acquirenti che te lo richiederanno.

7. Documenti personali

Quando finalmente si concretizzerà la compravendita dell'immobile, davanti al notaio, dovrai presentare:

- Fotocopia della **carta di identità** e del **codice fiscale**;
- Certificato che attesti lo **stato civile**;
- **Permesso di soggiorno** (per i venditori extracomunitari).

REGOLA N°5

PROMUOVI IL TUO IMMOBILE

A questo punto, dopo aver raccolto i documenti elencati nel punto precedente, sarà necessario promuovere il tuo immobile con un annuncio e molte foto sul maggior numero di piattaforme online possibile.

Probabilmente avrai notato anche tu, in Rete, centinaia di foto sfuocate, scure, poco centrate, spesso riprese con cellulari non adatti allo scopo. Questo è quello che NON devi fare perché sono proprio le immagini a catturare l'attenzione del potenziale acquirente. Le foto andrebbero scattate con moderne macchine fotografiche digitali

da un bravo fotografo in grado di VALORIZZARE ogni aspetto del tuo immobile, interno ed esterno. Inoltre, il testo scritto di presentazione deve essere breve ma esauriente. Non disdegnare la possibilità di girare un breve video di buon impatto. Ricorda: i video di qualità moltiplicano le possibilità di smuovere e accendere l'interesse dei possibili compratori. Anche in questo caso, però, fai attenzione alla qualità dello stesso. Infine, fai una lista di tutti i portali nei quali pubblicherai gratuitamente annuncio, foto e/o video. Tra gli altri, ti segnalo: immobiliare.it, idealista.it, casa.it, trovacasa.net, subito.it. Ricordati di ripubblicare periodicamente l'annuncio altrimenti rischi che il tuo immobile non sia più visibile. Valuta anche seriamente se approfittare dei servizi a pagamento di questi siti: un annuncio in evidenza aumenta il numero di visite. Infine, non sarebbe una cattiva idea investire qualche euro (ne bastano alcune decine) per sponsorizzare annuncio e foto su Facebook: in quel contesto, infatti, promuoveresti il tuo immobile senza troppa concorrenza. Se non vuoi seccature, lascia perdere il marketplace di questo social.

REGOLA N°6

GESTISCI AL MEGLIO GLI APPUNTAMENTI

Giunto a questo punto dovrai armarti della più **santa pazienza**. Purtroppo, in questa fase avrai modo di confrontarti con diverse categorie di persone: perditempo, affaristi (l'affare lo vogliono fare soltanto loro), individui così pignoli che prima ti faranno mille domande sui materiali utilizzati nella costruzione dell'immobile, sugli impianti, sui vicini e così via, e poi ti chiederanno e leggeranno ogni riga della documentazione obbligatoria ma, alla fine, non ti faranno nemmeno una proposta.

Oltre a tutto questo, è risaputo che il 99% delle persone non compera da una persona che non gli va a genio. Quindi, ricorda, se vuoi vendere davvero bene il tuo immobile cerca di essere gentile e disponibile con le persone che verranno a visitarlo. Lo so, non è sempre facile, ma è una delle regole d'oro del buon venditore. Ecco allora alcuni consigli per gestire al meglio le visite:

- A) Seleziona interlocutori effettivamente interessati. Fai attenzione perché non sarà facile, soprattutto all'inizio. Se sarai troppo brusco al telefono rischierai di farli allontanare, se avrai un atteggiamento troppo morbido, ti porterai a casa tutte quelle categorie di personaggi che ho più su elencato. Ti suggerisco di rivolgere loro alcune semplici domande al telefono: "Posso chiederle che tipo di immobile sta cercando?"; "Ha letto tutto l'annuncio?"; "Ha visto le foto?" e altre domande volte a comprendere il reale interesse della persona.
- B) Non discutere mai il prezzo al telefono o via mail. L'unica informazione che puoi dare è se sia o meno trattabile (sì, no, molto poco).
- C) Fissa un appuntamento che dia la possibilità ad entrambi di avere del tempo per fermarsi un po' a parlare dopo la visita.
- D) Fai attenzione a chi fai entrare in casa tua: ladri e truffatori utilizzano spesso questi momenti per introdursi nelle abitazioni delle proprie future vittime.

REGOLA N°7

LA CHIUSURA

Evviva! Ce l'hai fatta (o almeno così sembra). Vi siete accordati a voce su tutto... ma ovviamente non basta.

Una volta trovato l'accordo verbale il compratore dovrà sottoporvi una regolare proposta scritta di acquisto e sarà necessario stipulare un contratto preliminare di compravendita.

Il cosiddetto **preliminare** è un contratto intermedio con cui le parti si impegnano una a vendere il proprio immobile e l'altra ad acquistarlo ad un determinato prezzo e ad una scadenza predefinita. Questo documento è un contratto a tutti gli effetti e le parti, rispettivamente promissario acquirente (chi acquista) e promittente alienante (chi vende), si dichiarano intenzionate a concludere una futura compravendita che sarà stipulata dal notaio (rogito notarile).

Il preliminare, quindi, obbliga le parti alla compravendita e, pena la sua nullità, dovrà contenere alcuni elementi essenziali quali il consenso di entrambi, la forma scritta, l'esatta indicazione del bene immobile oggetto della compravendita (indirizzo, tipologia, dati catastali etc.), il prezzo. Un altro elemento solitamente presente nel compromesso è la caparra confirmatoria che l'acquirente versa contestualmente al venditore.

REGOLA N°8

E ADESSO, PRIMA DI METTERTI IN MOTO... PENSACI BENE.

Seguendo le sette regole che hai appena letto riuscirai a vendere in breve tempo e ad un buon prezzo di mercato il tuo immobile. Oramai hai capito che per venderlo ad un buon prezzo ed in fretta, il "fai da te" totale è quasi impossibile. A meno che tu non sia contemporaneamente geometra, agente immobiliare, fotografo e avvocato, ben difficilmente riuscirai a svolgere al meglio tutte le tappe che ti porteranno a vendere l'immobile.

A questo punto, la REGOLA 8 ti viene incontro e ti suggerisce di riflettere: sei proprio sicuro non valga la pena di rivolgersi ad un professionista immobiliare che ti sollevi da tutte queste rogne e che ha già affrontato centinaia di situazioni come la tua?

Perché hai deciso di vendere da solo? Normalmente le motivazioni sono quattro: A) per risparmiare le commissioni dovute all'agenzia; B) per far risparmiare le commissioni al compratore e avere così maggiori possibilità di vendere; C) sei molto legato emotivamente al tuo immobile e, senza rendertene conto, ritieni di essere tu la sola persona che può venderlo per il suo reale valore. D) perché hai conosciuto agenti immobiliari poco professionali;

Vediamole dunque una per una.

- A) La prima bella notizia che voglio darti è che le commissioni richieste dalle agenzie immobiliari al venditore sono solitamente davvero basse. Il perché è presto detto: il mercato immobiliare quasi ovunque in Italia e soprattutto in FVG gode di buona salute e gli acquirenti non mancano. Spesso mancano invece i venditori, quelli che davvero vogliono vendere il proprio immobile ad un prezzo congruo. Al contrario di ciò che alcuni pensano, affidare la vendita del proprio immobile ad un'agenzia immobiliare professionale si rivela praticamente sempre un grosso affare.

Facendo questo di mestiere, disponendo di molte conoscenze, sapendo trattare e negoziare con i compratori, un bravo agente immobiliare riuscirà a farti ottenere il miglior prezzo possibile, quel prezzo che molto probabilmente tu non riusciresti mai a ricavare. Alla fine, quindi, la loro (bassa) commissione sarà più che compensata dall'entrata economica che ricaverai dalla vendita.

- B) E' vero, se acquisti da te il compratore non paga commissioni. Eppure, i dati sono chiari: quasi il 90% dei potenziali acquirenti si rivolge ad un'agenzia immobiliare. Sono dei masochisti? No, al contrario, sono persone molto oculate perché: a) non vogliono perdere tempo con compratori che chiedono cifre fuori mercato e b) riconoscono che soltanto un bravo professionista del settore li sollevierà da tutti i possibili problemi successivi all'acquisto di un immobile che, ovviamente, ignorano. Spesso ciò avviene anche per i venditori.

D'altronde, pensaci bene: se devi acquistare una vettura usata, ti rivolgi ad uno sconosciuto che la vende su internet oppure decidi che sia giusto pagarla un po' di più da un concessionario che si fa garante in toto del suo buon funzionamento?

In definitiva, quindi, vendendo da solo il tuo immobile ti escludi la possibilità di proporlo al 90% dei potenziali compratori. Inoltre, come sai già, quel 10% "interessato" è composto da tanti perditempo, affaristi etc.

- C) Vendere una casa in cui si è vissuto per molti anni, dove abbiamo trascorso bei momenti, magari anche la nostra infanzia, implica un forte coinvolgimento sentimentale. Per tale motivo, molte persone sono così visceralmente legate al proprio immobile da ritenersi le sole in grado di valorizzarlo e poterlo vendere. Purtroppo, però, il mercato non ha sentimenti e ogni potenziale compratore valuterà molti e molti altri immobili. Probabilmente, il modo migliore per onorare i sentimenti legati alla tua casa è affidarla nelle mani di un vero professionista che ha le competenze e la sensibilità per valorizzarla al massimo, così come merita.

- D) E' vero, non tutte le agenzie immobiliari lavorano con la stessa professionalità. Questo però vale anche per qualsiasi professionista, anzi, per qualsiasi lavoratore. Concludo allora questa breve guida con due parole sulla nostra agenzia.

RE/MAX Enterprise lavora in FVG da molti anni e l'esperienza maturata ci consente di affrontare ogni tipo di compravendita con successo. Fa parte della multinazionale RE/MAX, il più grande gruppo immobiliare al mondo, presente in 117 nazioni diverse. La nostra rete di potenziali compratori, quindi, è la più vasta che ci sia sul mercato. Affidandoti a noi venderai in poco tempo e al prezzo migliore: se ci contatterai ti spiegheremo e ti mostreremo come questo sarà possibile.

Bene, dopo tutte queste informazioni, sta a te decidere. Le nostre sedi sono a Pordenone e Trieste e ogni anno RE/MAX Enterprise rende felici molte centinaia di venditori di immobili. Se vuoi esserlo anche tu basterà chiamarci.