

STEFANO BOSCARATO

VENDERE CASA OGGI

con la prefazione di **Gian Luigi Sarzano**



**Scopri come
vendere casa**

senza perdere
tempo, in totale
sicurezza e
tranquillità, e al
miglior prezzo
di mercato!



**STEFANO
BOSCARATO**
CONSULENTE IMMOBILIARE

PREFAZIONE

Conosco e stimo Stefano Boscarato come persona e come professionista. Stefano Boscarato racchiude in sé caratteristiche difficili da trovare tutte insieme. Etica, competenza, concretezza, praticità, passione per la professione che svolge.

Ho letto con attenzione la guida "Vendere Casa Oggi" e l'ho trovata completa e soprattutto molto utile. Nella mia attività ormai più che trentennale nel settore immobiliare, svolta a più livelli, posso affermare con piacere che Stefano Boscarato non solo è uno dei professionisti migliori che ho conosciuto, ma vuole esserlo! Lo dimostra il suo impegno costante, la sua voglia di essere continuamente aggiornato ed informato attraverso la partecipazione a corsi e seminari, lo studio e l'analisi continua del mercato immobiliare della sua zona che conosce come nessun'altro.

Se dovessi comprare, vendere od affittare un immobile a Treviso non avrei dubbi: mi affiderei al miglior professionista:

Stefano Boscarato!

Gian Luigi Sarzano
Presidente Casapass
Real Estate Manager

CONTENUTI

1
ANALISI DEL MERCATO IMMOBILIARE

2
VENDERE CASA VELOCEMENTE

3
L'AGENTE IMMOBILIARE

4
DOCUMENTAZIONE NECESSARIA

5
CONCLUSIONI

1 CAPITOLO

ANALISI DEL MERCATO IMMOBILIARE

ANALISI DEL MERCATO IMMOBILIARE

Il 2006 è stato il miglior anno come numero di vendite residenziali per il mercato immobiliare italiano. Infatti nel 2006 in Italia si è raggiunto il picco massimo di transazioni immobiliari (vedi il grafico dove sono riportate le compravendite dal 2000 al 2011, con una proiezione sull'anno 2012). Il mercato immobiliare continua a correre fino al 2006 grazie a diversi fattori, fra i quali i due più importanti sono stati:

- massima elasticità degli istituti di credito nell'erogazione di mutui e prestiti a tassi favorevoli;
- un notevole flusso migratorio che ha portato all'aumento della domanda anche di alloggi di fascia medio bassa.



Tutto questo ha portato anche ad un notevole aumento dei prezzi degli immobili che, nonostante il calo delle compravendite, è continuato per diversi anni anche dopo il 2006: ed è per questo che la maggior parte della popolazione si è accorta della difficoltà del mercato immobiliare solo a distanza di un bel po' di tempo. Infatti, a seconda delle zone, i prezzi reali degli immobili (cioè quelli effettivamente pagati dagli acquirenti, non quelli che vediamo ancora oggi sulle pubblicità) sono iniziati a scendere generalmente dal 2008 in poi.

Il dato che devi sapere è che l'andamento dei prezzi reagisce mediamente con un ritardo di due anni rispetto all'andamento delle vendite, sia in aumento che in diminuzione.



2 CAPITOLO

VENDERE CASA VELOCEMENTE

VENDERE CASA VELOCEMENTE

In ogni momento sono sempre di più le persone che mi pongono questo quesito: "Ma è possibile vendere casa in questo periodo?". Clienti, amici, collaboratori, persone che capiscono che sono un agente immobiliare non perdono tempo a togliersi questo dubbio. Ebbene, a prescindere dal momento economico attuale, la mia risposta a tutti loro è: "Sì, è possibile vendere casa"

Sicuramente il numero di compravendite può subire una flessione rispetto ai picchi e l'offerta potrebbe aumentare, però le abitazioni si acquistano e si vendono sempre. Gli italiani, come è bene noto, desiderano avere una casa di proprietà. Ma c'è una considerazione da fare: è di basilare importanza dare il giusto prezzo all'immobile.



Molte abitazioni rimangono invendute perchè l'offerente non vuole adeguare il prezzo di vendita alle quotazioni attuali e questo allunga i tempi per vendere casa.

Per venire in aiuto a tutti coloro che possiedono un'abitazione e sono intenzionati a vendere casa o che vogliono acquistarne una, ho creato una semplice guida, divisa in capitoli, con alcuni consigli pratici su come riuscire a portare a buon fine una transazione ed alle migliori condizioni di mercato.

E' innegabile che una buona parte delle persone vorrebbe vendere casa da sola.

Questo perché molte volte il compenso di un agente immobiliare è visto come un costo invece che come un investimento: posso dirti che alcune volte è vero.

Come in tutti i settori c'è il buono ed il meno buono, e quello dell'intermediazione immobiliare non è diverso.

Come fai ad essere sicuro che le persone che vengono a visitare casa tua siano effettivamente acquirenti, o qualcuno che sta facendo un sopralluogo per "ritornare a visitarti" quando tu non sei in casa? Potrei farti molte altre domande su quali sono le problematiche di quando si vende una casa, però senza dilungarmi desidero solo darti degli spunti per valutare se vendere da solo o meno. Se un professionista ti può tutelare da tutto questo, può valere un 3% (è il compenso che generalmente viene chiesto da un agente immobiliare professionista) di quello che realizzerai dalla vendita della tua casa?



VENDI DA SOLO O CON UN AGENTE IMMOBILIARE?



È innegabile che una buona parte delle persone vorrebbe vendere casa da sola.

Questo perché molte volte il compenso di un agente immobiliare è visto come un costo invece che come un investimento: posso dirti che alcune volte (purtroppo) è vero.

Come in tutti i settori c'è il buono ed il meno buono, e quello dell'intermediazione immobiliare non è diverso. Come fai ad essere sicuro che le persone che vengono a visitare casa tua siano effettivamente acquirenti, o qualcuno che sta facendo un sopralluogo per "ritornare a visitarti" quando tu non sei in casa?

Potrei farti molte altre domande su quali sono le problematiche di quando si vende una casa, però senza dilungarmi desidero solo darti degli spunti per valutare se vendere da solo o meno.

Se un professionista ti può tutelare da tutto questo, può valere un 3% (è il compenso che generalmente viene chiesto da un agente immobiliare professionista) di quello che realizzerai dalla vendita della tua casa?



Al di là di quello che sceglierai, ecco il mio parere.

Se scegli di vendere da solo, segui i consigli che ti sto dando, e sicuramente avrai più possibilità che col fai da te senza un minimo di informazioni.

Se scegli di avvalerti di un agente immobiliare, prima di decidere con chi lavorare, chiedi che ti fornisca per iscritto il piano di marketing che intende adottare per la vendita della tua casa, ed un'Analisi di Mercato. Inoltre fatti dare le referenze che ha ricevuto dai suoi clienti, e chiedi quante vendite ha concluso da inizio anno.

Poni le domande che ti sembrano più adeguate per essere sicuro di chi hai di fronte.

Una domanda che un mio cliente mi ha posto prima di affidarmi l'incarico di vendita del suo immobile è stata: "Nel caso lei abbia un incidente, chi seguirà la vendita della mia casa?". E' una domanda molto intelligente perché affidarti a chi lavora da solo o in una piccola struttura è molto rischioso: cosa accade se ci sono degli imprevisti? (è per questo che i professionisti lavorano in team, proprio per dare il massimo della sicurezza ai propri clienti). Quindi valuta bene la modalità di vendita, e chi hai di fronte: farà la differenza tra una vendita veloce e senza problemi, ed una vendita problematica.





SEI PRONTO PER VENDERE?

Tramite un'attenta ricerca e dopo aver confrontato i prezzi di case simili già vendute nella tua zona, potrai individuare velocemente "Il reale valore di mercato della tua proprietà", evitando di aspettare mesi nella speranza che qualcuno venga a farti una proposta d'acquisto con un prezzo "fuori mercato".

Tieni conto che il denaro speso per migliorie della tua casa non potrà corrispondere ad un prezzo di vendita più alto rispetto a quanto offre il mercato (come se fossero degli optionals di un'auto).

Sicuramente l'acquirente valuterà con attenzione la tua casa ma vorrà apportare le sue personali migliorie per renderla più personale e conforme ai suoi gusti.

Concludendo: se fissi un prezzo più alto di quello che il mercato è disposto a pagare resterai ad aspettare; se fissi un prezzo realistico preparati ad incassare la caparra!

Prima di tutto devi fissare l'adeguato prezzo di vendita. Ricordati che "Il reale valore di mercato della tua proprietà" è il prezzo che il potenziale compratore sarà disposto a pagare.

Ma come stabilire quindi il giusto prezzo di mercato?

MAGGIORE PREZZO =
MINORE QUANTITÀ ACQUIRENTI

MINORE PREZZO = MAGGIORE
QUANTITÀ
ACQUIRENTI

Sembra ovvio vero? Ma non è sempre così. Più alto sarà il prezzo della tua casa, meno persone verranno a visitarla. Effettua una ricerca di mercato: il miglior metodo per fissare la corretta quotazione è l'ASM (Analisi Specifica di Mercato): questa tiene conto degli immobili simili che attualmente sono in vendita in una zona ben definita, di quelli già venduti e soprattutto del parametro DOM (Days On Market).



COME PUBBLICIZZO CASA?

Alcuni dei migliori sistemi che si possono usare sono:
Internet - nel web puoi trovare moltissimi siti immobiliari gratuiti, ed alcuni a pagamento;

- Giornali - in ogni città esistono delle riviste dedicate all'immobiliare
- Cartello - ricordati di chiedere l'autorizzazione alle autorità competenti e pagare l'imposta di pubblicità;
- Passa parola - talvolta fra le conoscenze possiamo trovare il nostro acquirente
- Open House (n.d.r. Casa Aperta) - è uno strumento di vendita innovativo importato dagli Stati Uniti, tramite il quale puoi far visionare la tua abitazione a più persone in un unico appuntamento predefinito e pubblicizzato, creando così un effetto "concorrenza" tra i visitatori che può quindi portare alla vendita in tempi molto brevi.



HAI PREPARATO CASA AL MEGLIO?

Dopo aver fissato un prezzo di vendita realistico è fondamentale che prepari la tua casa affinché si presenti nel migliore dei modi ai potenziali acquirenti che la visitano. Tu cosa ne pensi?

Questa accortezza non sempre è così scontata.

Ricordati che per tutte le persone acquistare una casa è un coinvolgimento della propria sfera emotiva, pertanto dare un aspetto positivo e curato alla tua proprietà potrà aiutarti nella vendita, facendo percepire un valore più elevato agli aspiranti acquirenti.

Questo ti porterà a vendere nel minor tempo possibile!

Ci sono alcune cose che puoi fare per avere un vantaggio sugli altri proprietari che cercano di vendere casa in questo momento, e lo devi fare prima di iniziare con le visite:

- elimina i difetti (crepe, piastrelle rotte, serramenti che cigolano, ecc..)
- esegui le piccole riparazioni (rubinetto che gocciola, il vetro rotto, ecc..)
- metti in disparte gli oggetti che personalizzano troppo la casa
- controlla l'illuminazione
- ripristina la tinteggiatura
- quando ci sono le visite la casa deve essere pulita, arieggiata, senza odori, o profumata, illuminata (tieni tutte le luci accese anche di giorno e tutte le persiane e balconi aperti)
- se puoi, chiedi ad un professionista di visitare il tuo immobile per darti un consiglio su come presentarlo al meglio ai potenziali acquirenti.





NON CI VIENE
MAI CONCESSA
UNA **SECONDA**
POSSIBILITÀ
DI FARE UNA
BUONA “**PRIMA**
IMPRESSIONE”!

COME GESTIRE I POTENZIALI ACQUIRENTI QUANDO VENDI CASA

La vendita di casa tua inizia quando senti la prima volta il potenziale acquirente al telefono: sì, hai capito bene, perché da subito puoi capire se può essere quello “giusto” oppure no, e quindi risparmi un sacco di tempo in visite inutili.

Non fare l'errore che fanno tanti miei “colleghi” i quali non prequalificano i clienti e per questo ti fanno perdere un sacco di tempo con visite inutili, e poi ti chiedi come mai non vendi...

Hai capito che ti stanno portando turisti e non acquirenti profilati e in linea con le tue condizioni di vendita?!?

E siccome tutti i proprietari di casa vogliono ottenere il massimo dalla vendita e magari col minimo disturbo in termini di visite inutili, ho scritto questo articolo: i suggerimenti riportati in questo articolo sono elementari per un Professionista della vendita, ma credimi che solo applicando questi sarai già ad un livello superiore rispetto alla maggior parte dei proprietari di casa che sono in concorrenza con te (ed anche dei rispettivi “agenti immobiliari” che li “seguono”).

Veniamo al sodo: qui troverai alcuni spunti che ti saranno di indubbio aiuto e li ho adattati alle tue esigenze in qualità di privato che vende (ovviamente un intero Manuale della Vendita per Agente Immobiliare Professionista non ti aiuterebbe, anzi ti creerebbe solo confusione, quindi stiamo sul pratico: poche cose mirate).



Prima regola da adottare

Tutte le persone che ti chiamano dovranno essere pre qualificate da te (se non ti avvali di un Professionista), non sono ammesse eccezioni. Capisci la loro motivazione e quale tipo di immobile desiderano acquistare.

Alcune domande molto semplici per evitare di perdere tempo:

Che tipo di casa state cercando?

In che tempi vi serve? Nel caso

la mia casa vi piaccia, avete bisogno di vendere un'altra casa prima di acquistare la mia?

Se da queste domande ti rendi conto che NON può essere un buon acquirente per la tua casa, diglielo chiaramente.

Se invece ti rendi conto che può essere un buon acquirente, descrivigli in maniera sintetica ed onesta la tua casa, in modo che se ci sono degli aspetti che a priori non gli possono andar bene eviterete entrambi una inutile perdita di tempo (o hai il riscaldamento centralizzato e lui vuole l'autonomo; casa tua ha 20 anni e lui vuole una classe energetica A; ecc.)

Seconda regola

L'immobile va mostrato solo e soltanto quando sono presenti tutti coloro che sono in grado di prendere la decisione: è inutile far venire la mamma se poi chi ci viene ad abitare è il figlio; ed è inutile far venire il figlio se chi poi fa l'acquisto è la mamma ... chiaro il concetto? È sufficiente chiedere "oltre a lei c'è qualche altra persona che è coinvolta nella decisione riguardante l'acquisto della casa?"

Se le prime due regole sono state rispettate hai gettato le basi per una visita mirata.

Quando si tratta di mostrare la tua casa ad un acquirente, il segreto è quello di seguire un sistema predefinito, e non di cambiarlo o modificarlo una volta che esso è stato elaborato. Tieni conto che come proprietario di casa parti da una posizione di svantaggio quando fai da "venditore" perché per l'acquirente tu sei la persona meno indicata per dargli una visione oggettiva dell'immobile e del suo valore visto che sei quello che incasserà il suo assegno.



IL PROPRIETARIO DI CASA NON DEVE MAI METTERSI IN MEZZO DURANTE LE VISITE.

Ecco alcuni consigli per limitare i danni dovuti alla tua posizione, e per trarre il massimo vantaggio possibile:

- RICORDATI CHE L'OBIETTIVO DI UNA VISITA È OTTENERE UNA PROPOSTA DI ACQUISTO ALLE GIUSTE CONDIZIONI
- CERCA DI CAPIRE IL PIÙ RAPIDAMENTE POSSIBILE SE SI TRATTA DI UN POSSIBILE ACQUIRENTE OPPURE SE È UNA PERSONA CHE VUOLE SOLO GUARDARE
- QUANDO C'È UNA VISITA, TIENI PRONTO IL CONTRATTO PER CONCLUDERE SEDUTA STANTE SE IL CLIENTE È INTERESSATO
- RENDI L'ESPERIENZA DI COMPRARE DA TE FACILE E PIACEVOLE PER L'ACQUIRENTE
- IMPARA A DARE AL CLIENTE CIÒ CHE VUOLE.
- NON ELOGIARE TROPPO LA CASA
- UNA VOLTA ENTRATO IN CASA RIVOLGITI AL CLIENTE DICENDO "FATE COME FOSSE A CASA VOSTRA. IO SONO QUI SOLO PER RISPONDERE ALLE VOSTRE DOMANDE"
- FA IN MODO CHE LE DUE PERSONE RIMANGANO SEMPRE ASSIEME MENTRE VISIONANO L'IMMOBILE (SE SI TRATTA DI UNA COPPIA)
- RIVOLGI DELLE DOMANDE AI CLIENTI PER CREARE UN COINVOLGIMENTO EMOTIVO CON LA CASA
- MENTRE MOSTRI LA TUA CASA, NON FARE MAI AFFERMAZIONI, E LIMITATI A FARE DELLE DOMANDE.

ALLA FINE DI OGNI VISITA, PER RIDURRE I
TEMPI DI VENDITA, CHIEDI:
"SIG _____ POTREBBE ESSERE LA CASA CHE
ACQUISTERÀ?"



Se risponde NO chiedi:
"Quali sono i motivi che non la
fanno acquistare?"
lui ti darà i motivi che ti saranno
utili per capire come migliorare la
casa per il prossimo acquirente che
verrà a visitarla.

Se risponde SI,
tira fuori il contratto e chiudi la vendita!



Già seguendo i 9 punti che ti ho scritto sopra, e le domande finali, sarai mille anni luce davanti agli altri venditori privati della tua zona che cercheranno inutilmente di "affascinare" il povero visitatore che si dovrà sorbire le solite paranoie del tipo: *"la mia casa è la più bella"* (certo, secondo te quelle degli altri fanno schifo); *"ho lo spatolato in cucina"* (capirai, nemmeno avessi speso 100.000 euro e te lo avesse steso Picasso); *"ho rifatto il bagno nel 1995 ... è come nuovo"* (no comment); *"al piano di sopra/nella casa a fianco abita il Dott Tal dei Tali"* (e chi se ne frega); *"il nostro garage non si è mai allagato"* (e ci mancherebbe pure!); *"è un terzo piano senza ascensore ma le scale non si sentono nemmeno"*; e potremmo fare decine di questi esempi. Tranquillo, è la normalità se non fai il venditore e quindi non sai come funziona la vendita.

Fai quello che ti ho scritto, aggiungici una gran dose di marketing per attirare più richieste possibile, e preparati per una Buona Vendita!



VOGLIO COMPRARE CASA TUA!



Immagina che le visite siano iniziate ed i clienti ti chiedano informazioni, dettagli, approfondimenti: sii disponibile e chiaro, in modo da rassicurare il cliente.

Se hai identificato il giusto valore di mercato del tuo immobile, hai pubblicizzato la tua casa in maniera adeguata, ed hai seguito i vari consigli che ti ho dato nelle precedenti note, arriverà il momento in cui una delle persone che hanno visitato casa tua ti dirà che è interessata all'acquisto.

Anche qui abbiamo due situazioni:

a) sei seguito da un Agente Specialista del Vendere Case: in questo caso ti guiderà lui nella trattativa per farti realizzare il maggior prezzo possibile sul mercato, occupandosi di tutti gli aspetti sia tecnici che commerciali della vendita;

b) stai vendendo da solo: in questo caso segui i passi sotto riportati.

La prima cosa che devi fare è distaccarti emotivamente e gestire la vendita come se la casa non fosse tua.

Lo so che è molto difficile, ma è la cosa migliore che tu possa fare: se sei coinvolto emotivamente puoi rischiare di far "scappare" il cliente perché gli metti addosso una pressione eccessiva, o addirittura potresti arrivare a dover abbassare oltremodo il prezzo di casa tua perché fai percepire all'acquirente la tua "voglia" di vendere e lui giocherà al ribasso.

Un'altra cosa molto importante che devi sapere è che se un potenziale cliente è interessato alla tua casa potrebbe essere il primo, ma anche l'ultimo. Non pensare che se la prima offerta arriva in tempi brevi ne arriveranno sicuramente delle altre: le occasioni non vanno mai sprecate, soprattutto in questo momento di mercato.

Nel momento in cui il cliente dimostra l'interesse fagli redigere una proposta di acquisto, che è un documento in cui l'acquirente mette per iscritto la sua intenzione di acquistare la tua casa esprimendo tutte le condizioni (prezzo offerto, modalità di pagamento, data del rogito, ecc..) ed accompagnandola da un assegno a titolo di garanzia già intestato a tuo nome.

Quando l'acquirente ti consegnerà la sua offerta valuta il prezzo ma anche le modalità di pagamento (assegno bancario, assegno circolare, bonifico) e la data di consegna, oltre alle altre clausole che possono sembrare accessorie ma non lo sono. Ogni piccolo dettaglio è importante.

Al momento della presentazione dell'offerta hai tre possibilità:

1. accettare l'offerta
2. fare una contro-offerta
3. rifiutare l'offerta

Se la proposta ti soddisfa la potrai firmare per accettazione e quando l'acquirente avrà ricevuto la comunicazione della stessa, il documento diventerà un valido contratto di vendita.

Ricordati che ognuno di questi passi va fatto per iscritto.

Nelle compravendite immobiliari l'unica forma prevista a pena di nullità è quella scritta (come indicato nell'art. 1350 del Codice Civile), quindi qualsiasi accordo verbale è privo di valore.

Arrivato a questo punto puoi incassare la caparra, procedere alla registrazione della proposta d'acquisto presso l'AdE, ed organizzare il rogito!

Provedi alla consegna di tutta la documentazione necessaria alla stipula dell'atto definitivo al notaio (chiedi direttamente allo studio notarile che sceglierà l'acquirente quali sono i documenti necessari), ed eventualmente alla Banca in caso di richiesta di un finanziamento da parte dell'acquirente.

Come hai visto con un buon atteggiamento commerciale, con la giusta dose di prudenza, e meglio se con i consigli di un esperto del settore, la vendita della tua casa anche in questo periodo può diventare una piacevole e redditizia esperienza!



3

CAPITOLO

L'AGENTE IMMOBILIARE

L'AGENTE IMMOBILIARE

Oggi ti vorrei parlare del perché penso sia meglio scegliere un Agente Specializzato nel Vendere Case e non tanti agenti immobiliari dell'ultimo momento. Collaborare con tanti agenti immobiliari è una buona cosa perché avrai persone che parlano del tuo immobile, ma cosa succederà nel momento in cui l'avranno proposto ai clienti che hanno nella loro banca dati e non ve ne saranno altri?

Semplice: lo metteranno in un cassetto sperando che qualcuno un domani entri e chieda proprio del tuo immobile.

Non investiranno in un piano di marketing professionale, perché sapendo che tu stai "lavorando" con molti agenti, il loro investimento non sarà tutelato, e quindi non investiranno in ADS.



Il massimo che ti potrà capitare è che qualche agente metterà la tua casa su qualche sito, e su un free press. Cosa penseranno i potenziali acquirenti quando vedranno lo stesso immobile (il tuo) pubblicizzato da più agenzie sullo stesso sito/giornalino?

A casa mia si dice: "Il cane di tanti padroni muore di fame". Cioè l'immobile "seguito" da tanti agenti non sarà seguito bene da nessuno.

Considera anche che quando lavori con più agenti, se uno di loro ti porterà una proposta di acquisto, secondo te chi tutelerà? L'acquirente che ha i soldini in mano, o tu che sei uno dei tanti che gli hanno dato da vendere la casa in concorrenza con tanti altri agenti?

Ti consiglio quindi di scegliere un Agente Immobiliare Specialista del Vendere Case (non devo essere necessariamente io, ma scegline uno e pretendi che ti dia il massimo che il marketing immobiliare offre in questo momento nel tuo mercato: confronta, parla, chiedi referenze e numeri!) e lavora in sinergia con lui per proteggere il prezzo della tua casa e venderla nel miglior modo, ed in serenità.





CAPITULO

DOCUMENTAZIONE
NECESSARIA

DOCUMENTAZIONE NECESSARIA

IL ROGITO

È l'atto definitivo di compravendita e si deve necessariamente svolgere dinanzi al notaio scelto generalmente dalla parte acquirente, e che avrà già verificato la regolarità della documentazione relativa all'immobile in oggetto in merito alla situazione giuridica urbanistica e fiscale dell'unità immobiliare oggetto del trasferimento di proprietà.

L'atto verrà firmato in sua presenza e contestualmente verranno dall'acquirente versate al venditore le somme per il saldo prezzo, ed al notaio quelle per le imposte di registro ipotecarie e catastali e per la parcella relativa alla stipula.

Contestualmente ci sarà la consegna dell'immobile alla parte acquirente: ti consiglio di predisporre un verbale di consegna in cui precisare eventuali vizi apparenti subito riscontrati nell'immobile. Se acquisti con l'ausilio del mutuo ci sarà la stipula contestuale del contratto di mutuo.



Innanzitutto ti consiglio di fare tutte le verifiche che ti suggerisco qui di seguito prima di stipulare una promessa di compravendita (se sei seguito da un Agente Immobiliare le avrà già fatte lui per te). Farlo dopo potrebbe comportare degli spiacevoli inconvenienti come scoprire che l'immobile non è liberamente compravendibile (per esempio a causa di vincoli particolari, o problemi urbanistici): in questo caso saresti inadempiente nei confronti dell'acquirente.

Ecco le principali cose da controllare:

- per prima cosa ti consiglio di prendere l'atto con cui l'immobile ti è pervenuto: va letto in maniera approfondita perchè talvolta si possono trovare delle servitù ormai "dimenticate" ma ancora valide. L'analisi dell'atto di provenienza ti garantisce una compravendita sicura ed al riparo da ogni imprevisto;
- in secondo luogo esamina le planimetrie catastali e verifica la loro conformità con lo stato di fatto dell'immobile (per esempio se ci sono riportate tutte le finestre e/o porte; se i muri sono dove devono essere; se il bagno è accatastato come bagno, ecc..). Nel caso le planimetrie catastali non siano conformi allo stato di fatto è necessario far regolarizzare la situazione a tue cura e spese entro il rogito notarile;
- recupera anche i certificati di conformità degli impianti, il libretto della caldaia, l'APE (Attestato di Prestazione Energetica, per verificare le prestazioni energetiche dell'immobile);
- fai le visure ipotecarie sugli immobili (puoi richiederle ad un notaio, o puoi farle direttamente presso l'Agenzia delle Entrate competente): in questo modo verifichi se ci sono altri diritti di terzi o vincoli (ipoteche, prelazioni, usufrutti, comproprietari, pignoramenti, ecc.) che vanno indicati nella promessa di compravendita;
- verifica la Conformità Urbanistica presso l'ufficio tecnico del comune per essere certo che l'immobile sia urbanisticamente conforme, e quindi non abbia abusi edilizi (stanze non dichiarate, finestre e porte non riportate nel progetto, ecc.);
- fai le visure catastali per avere i dati identificativi e reddituali dell'immobile

5

CAPITOLO

CONCLUSIONI

Caro lettore,
spero che questa prima Guida su
come “Vendere Casa Oggi” ti possa
essere d'aiuto per raggiungere i tuoi
obiettivi nel momento in cui decidi di
vendere una casa.

L'argomento è molto esteso e quindi
non pretendo di averlo esaurito in
questo contesto, ed è proprio per
questo che continuerò a pubblicare
nuovi articoli e guide inerenti il settore
immobiliare.

Mi farebbe piacere avere un tuo
parere e dei suggerimenti per gli
argomenti che ritieni più di tuo
interesse e che terrò sicuramente in
considerazione per i prossimi articoli.

Inviarmi i tuoi commenti a
info@stefanoboscarato.com

Se sei un agente immobiliare accetto
con piacere i commenti di un collega,
ed anche la tua collaborazione per
poter dare il miglior servizio alle
persone che decidono di affidarsi a noi
per la soluzione delle loro esigenze
immobiliari.

Ti saluto e ti aspetto alla prossima
guida!



Mi sono affidata a lui per vedere la mia casa,
in poco più di sessanta giorni la casa
è stata venduta! | TERESA PASTRO



Professionalità, competenza e disponibilità fanno di
Stefano Boscarato un agente immobiliare con la "A"
maiuscola. | WANDA CAMAROTTO

AFFIDATI ANCHE TU AGLI SPECIALISTI DEL VENDER CASA!

**Per vendere casa
entro 90 giorni e
al massimo prezzo,
manda un messaggio
con il tuo nome
a questo numero:**



338.3643854



 **STEFANO
BOSCARATO**
CONSULENTE IMMOBILIARE