



**GUIDA ALLA
VENDITA IMMOBILIARE**

Perchè affidare il tuo immobile
alla nostra agenzia

Cosa faremo per te:
ecco la nostra guida, dall'idea di vendita al rogito.

Devi decidere se vuoi vendere l'immobile o metterlo in pubblicità, sono due cose differenti.

La prima ti porterà a fare una trattativa seria al valore giusto ed a vendere realmente il tuo immobile in tempi giusti e ragionevoli, la seconda ti costringerà ad un estenuante attività dove si moltiplicheranno chiamate e contatti inutili.

L'Estimo è la tecnica e la disciplina che si occupa delle valutazioni dei beni, il metodo più semplice è quello della comparazione: "il più probabile valore di mercato" è dato dal confronto con gli immobili venduti recentemente e quelli in vendita in quel momento. Quindi la prima attività da fare è quella di sapere a quale prezzo sono stati venduti degli immobili simili nelle immediate vicinanze e quali sono sul mercato in quel momento.

Dopo di che bisogna "apprezzare" le differenze, ovverosia quali sono quegli elementi - esposizione - piano - spazi - vista - luminosità - elementi architettonici - zona - etcetera - che valorizzano (aumentano il valore) o penalizzano (diminuiscono il valore) il tuo immobile.

Rivolgersi ad un professionista serio ed esperto come noi ti darà la certezza di una valutazione corretta e gratuita e ti aiuterà a capire i punti di forza e quelli di debolezza del tuo appartamento.



Deciso il prezzo la seconda cosa da fare è:

VALUTA IL TUO IMMOBILE



CONTROLLA LA TUA DOCUMENTAZIONE

E' importante essere certi di avere tutta la documentazione necessaria alla compravendita (vedi l'elenco completo in questo pdf). Oggi è indispensabile avere **"tutto a posto"** altrimenti l'acquirente scapperà oppure tu sarai costretto ad un'attività faticosa per rintracciare documenti che magari sono vecchi di decenni.

Affidare il tuo immobile a noi significa essere certi di aver affidato il tuo immobile ad un professionista serio che non solo **ti farà risparmiare un sacco di tempo** ma **ti indicherà con sicurezza quali sono i documenti importanti ed indispensabili** e quelli di cui si può fare a meno.

Un professionista serio come noi **difenderà il valore del tuo immobile** che grande o piccolo che sia **è costato molti soldi e sacrifici.**

La documentazione fondamentale si divide in 4 sezioni:



Provenienza

Come ti è pervenuto l'immobile, (compravendita, successione, donazione, atto di assegnazione); in poche parole devi dimostrare che tu sei l'effettivo proprietario ed hai il titolo per venderlo.



Urbanistica

Regolarità del tuo immobile che dimostra che il tuo immobile non è stato costruito abusivamente e corrisponde al regolamento urbanistico del tuo comune e può essere pertanto legittimamente venduto e finanziato dalle banche.



Catasto

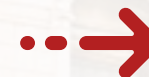
Deve essere aggiornato, la tua visura e la planimetria devono essere in regola ed allineati con l'urbanistica.



Certificazioni

Attestato di Prestazione Energetica indispensabile alla compravendita e alla locazione. Certificazioni degli impianti elettrico e idraulico sono importanti e danno valore aggiunto ma non indispensabili.

Ora che sei certo che hai identificato il prezzo giusto e hai la documentazione a posto è tempo di preparare il:



Come lo comunico? Dove lo comunico?
Sembra banale ma se non “posizioni”
correttamente il tuo appartamento questo
verrà svalutato e tu potresti non “ricavare”
il giusto valore.

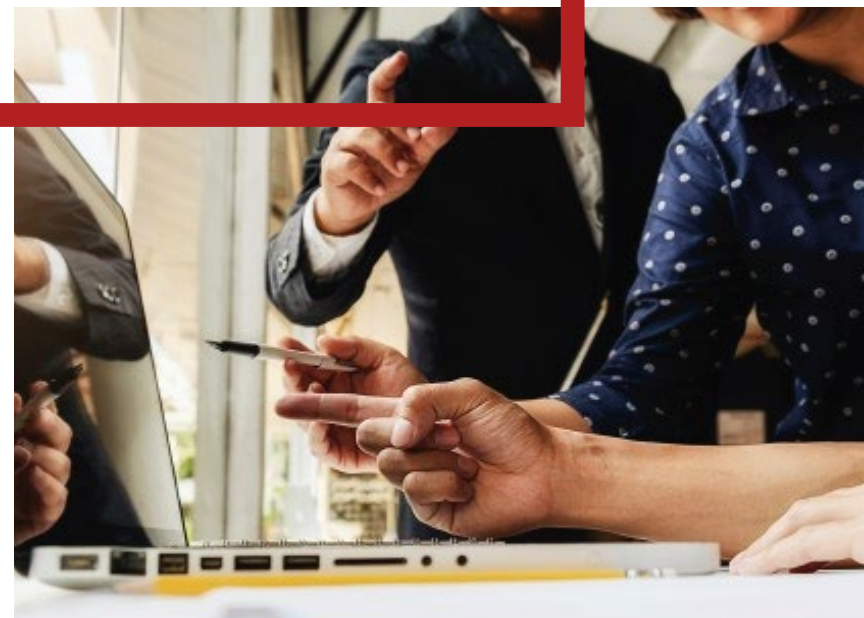
Devi pertanto decidere come comunicarlo, su quali mezzi pubblicitari, se vuoi investire dei soldi per farlo emergere o se preferisci un profilo più basso, potresti ottenere dei buoni risultati anche non spendendo purchè tu sappia esattamente cosa fare e come comunicare.

Rivolgersi ad un'agenzia seria con un team affiatato e numeroso ti garantirà investimenti importanti sul tuo immobile e la certezza che esso apparirà su tutti i portali principali.

Inoltre rivolgersi ad un'agenzia con diverse sedi sul territorio ti consentirà non solo di avere il tuo appartamento esposto sulle vetrine dove molti clienti si affacciano ogni giorno ma avere anche molte persone dello stesso gruppo che non faranno altro che proporre il tuo immobile anche a quei clienti che non hanno visto il tuo annuncio ma cercano appartamenti simili.



PIANO DI MARKETING



FAI DELLE FOTO FANTASTICHE

Scegli il momento della giornata dove entra la luce, **la luminosità è importante.**

Apri tutte le finestre, accendi tutte le luci, metti in ordine il tuo appartamento, scatta angolature belle che risaltano gli elementi più interessanti del tuo immobile.

La vendita inizia dalla visita virtuale che faranno i tuoi clienti.

Un'agenzia seria come la nostra saprà cogliere "gli scatti giusti" e mettere in risalto quelle "angolature" che i clienti vogliono vedere e che renderanno la visita "virtuale" una richiesta d'appuntamento.



Accertati di stare su tutti i principali portali immobiliari: **immobiliare.it, casa.it, idealista.it, subito.it, kijiji.it, bacheka.it.**

È importante che i clienti ti trovino, tutti questi portali ti permettono di inserire gratuitamente il tuo annuncio, ma se vuoi che il tuo immobile sia in prima pagina dovrai ovviamente fare degli account "premium" e spendere dei soldi per "galleggiare" sul web.

Anche in questo caso le risorse di un'agenzia importante come la nostra ti garantiranno di essere sempre visibile.



PORTALI IMMOBILIARI



IL TUO ACCOUNT DI VENDITA

Dedica un **telefono** ed un **indirizzo email** a questa attività.

E' molto probabile che verrai assalito da tante telefonate inutili di persone che vorranno convincerti ad affidargli il tuo immobile e che non si fermeranno di fronte a niente.

In particolare mille agenzie anche le più improbabili ti bombarderanno di telefonate promettendoti la luna e le stelle e non si fermeranno mai perchè loro hanno il cliente sotto braccio che ha pronti i contanti in mano e non aspetta altro che comprare il tuo appartamento anche se non l'hanno visto mai.

Anche i clienti privati ti potrebbero chiamare ad ogni ora del giorno e della notte e chiederti di visitare il tuo immobile "solo" a quell'ora e in quel giorno perchè loro lavorano e possono solo in quel momento. Custodisci la tua privacy e riconosci le persone serie.



Dedica **3/4 ore a settimana** alla vendita del tuo appartamento. Dedica **due pomeriggi alla settimana** dopo l'orario di lavoro ed il sabato per raggruppare gli appuntamenti.

Vendere casa è un lavoro a tutti gli effetti, ricevere le telefonate, filtrare i rompi scatole ed i turisti immobiliari dai clienti realmente interessati, fissare gli appuntamenti, accogliere i clienti, illustrare l'appartamento mettendo in risalto i punti di forza, gestire il tempo ed i clienti non è cosa da poco come potrebbe sembrare.

Anche in questo caso un professionista serio ti può aiutare a gestire al meglio le tue attività e difendere il valore del tuo tempo e del tuo immobile.



ORGANIZZA LA TUA AGENDA



PREPARA CASA TUA PER LE VISITE

La tua casa
deve **essere accogliente.**

Apri tutte le finestre, metti in ordine tutto e soprattutto prepara te stesso, devi conoscere le risposte alle domande importanti, abitabilità, urbanistica, condominio, costi, riscaldamento, lavori straordinari pendenti.

Gestisci il cliente, distingui tra chi è interessato e chi no, incontrerai molti turisti immobiliari che ti faranno perdere un sacco di tempo.



Sei certo di voler dare i tuoi documenti
a tutti quelli che ti diranno:
**“si casa mi piace, ma sa prima voglio far
verificare tutto al mio notaio...”?**

Sei pronto a fare tonnellate di fotocopie dei tuoi documenti personali, dell'atto di acquisto, dell'immobile, magari della dichiarazione di successione, della planimetria catastale, del regolamento di condominio e di tutto quello che il “presunto” acquirente penserà gli sia “indispensabile” all'acquisto sicuro?

Un'agenzia seria come la nostra “certificherà” la regolarità del tuo immobile e consegnerà la documentazione solo a chi realmente farà una proposta accompagnata da un assegno a nome tuo e solo dopo che tu avrai accettato il prezzo.



CONSEGNA LA DOCUMENTAZIONE



RACCOGLI UNA PROPOSTA D'ACQUISTO

Hai finalmente trovato
l'acquirente giusto? Ora inizia il
bello, **la trattativa sul prezzo!**

Ricordati che un intermediario qualificato saprà spuntare il prezzo migliore per te, tutti noi siamo sempre più deboli quando si tratta di noi stessi e delle cose che ci interessano.

Hai concordato il prezzo? Devi farti firmare una proposta d'acquisto vincolante, i tempi della famosa stretta di mano sono passati da tanto tempo.

La **proposta d'acquisto** deve contenere tutti gli elementi essenziali di un contratto:

Prezzo, modalità di pagamento, tempi, indicazioni su urbanistica e regolarità dell'immobile, la presenza o meno di vincoli, pregiudizi o di gravami come ipoteche anche se semplicemente un semplice mutuo residuo.

Questo è il momento più delicato perchè una proposta raccolta bene ti consentirà di arrivare al rogito di compravendita senza problemi ed incertezze, ricordati che è il venditore che sotto la sua responsabilità civile e penale (come si recita negli atti di compravendita) a garantire la regolarità dell'immobile.

Dialoga con il **perito della banca**
e con il **notaio rogante**.

Una volta accettata la proposta dovrai interfacciarti sia con il perito della banca che con il notaio rogante.



RES s.r.l.

IMMOBILIARE

Richiedi a noi
la **valutazione gratuita**
del tuo immobile!

Roma Portuense

Via Guglielmo Mengarini 9/11 - 00149 Roma
Tel. 06/55300188 - rmportuense@gabetti.it

Roma Colli Portuensi

Via dei Colli Portuensi, 397/399 - 00151 Roma
Tel. 06/65740993 - rmcolliportuensi@gabetti.it

Roma Villa Bonelli

Prossima Apertura
Tel. 06/55300188 - rmvillabonelli@gabetti.it

Roma Marconi

Via Enrico Fermi, 13/13A - 00146 Roma
Tel. 06/01901319 - romamarconi@gabetti.it