

# VENDERE CASA

LA GUIDA PER VENDERE LA TUA CASA IN SERENITÀ



COME ORIENTARSI NEL MERCATO

Le 5 fasi della vendita

DAL PORTALE ALLA CONSULENZA

Come promuovere il tuo immobile



**EUROCASAIMM**  
AGENZIE IMMOBILIARI

[www.eurocasaimm.com](http://www.eurocasaimm.com) - 059.645023

# MERCATO

QUANDO DECIDI DI VENDERE CASA HAI UN OBIETTIVO CHIARO:  
VENDERE RAPIDAMENTE E AL MIGLIOR PREZZO.

Massimizzare la cifra ottenuta dalla vendita è il primo punto su cui ci si focalizza. Per raggiungere questo risultato è necessario attuare una serie di azioni che facilitino il reperimento di clienti in target e ottimizzino i tempi e le modalità della trattativa. Azioni che analizzeremo in questa guida.

In questo primo step ci concentriamo sull'analisi del mercato, sul posizionamento dell'immobile e, in particolare, la sua corretta valutazione.

Pubblicare un annuncio con un prezzo fuori mercato in attesa dell'amatore, infatti, porta ad una stagnazione dello stesso sul mercato che, oltre a non essere proficua per te che devi vendere, rischia di insinuare dubbi ai potenziali clienti su eventuali problematiche dell'immobile che nel tempo continuano a vedere l'annuncio pubblicato sui vari canali.

Se nella tua zona la crisi immobiliare ha lasciato fortemente il segno ed il periodo è tuttora di difficoltà, uscire sul mercato con un prezzo non adeguato rischia di essere davvero un errore grave per la buona riuscita della vendita.

Quindi il **primo errore** da evitare è inserire un annuncio su internet come privato con queste caratteristiche:

- Prezzo fuori mercato
- Fotografie amatoriali
- Descrizione dell'immobile confusa e scaturita dall'amore che si ha per la propria casa.

Un annuncio con queste caratteristiche avrebbe visibilità ridotta e solo contatti da agenzie immobiliari che vogliono acquisire il tuo immobile.

A questo punto, senza idee chiare e con l'intenzione di realizzare il massimo prezzo finirai per commettere il **secondo errore** da evitare: sulla leva dell'opportunità, affidarti a più agenzie imponendo i tuoi parametri di valutazione nella speranza di avere maggiori probabilità di vendere!

Fatte queste premesse, ecco come ti consigliamo di affrontare il mercato per ottenere risultati concreti.

## 1. Determina il valore reale del tuo immobile.

Come fare:

**Effettua una ricerca di annunci simili sul web**, qui otterrai una miscela di prezzi dati da pubblicazioni di privati spesso a prezzi fuori mercato, pubblicazioni di agenzie a loro volta suddivise tra annunci con prezzi fuori mercato (volontà del privato e immobile non in esclusiva) e annunci in linea con il mercato. Farsi un'idea comparando questi elementi non è semplicissimo ma rimane un punto di partenza.





**Utilizza l'osservatorio del mercato immobiliare** dell'agenzia delle entrate per valutare la fascia min/max di valore di mercato del tuo immobile.

Valida le tue ipotesi avvalendoti del servizio di valutazione delle agenzie della tua zona che ti ispirano maggiore fiducia.

Ecco i parametri che ti consigliamo di prendere in considerazione quando ti confronti con un'agenzia immobiliare:

**Il tipo di valutazione**, a voce e "a occhio" oppure scritta con report dedicato al tuo immobile

**Il tipo di servizio**, pubblicazioni on-line e off-line, attività di marketing per il reperimento dei clienti, appartenenza ad una piattaforma di collaborazione (MLS), servizio di report sulle attività svolte, consulenza sulla documentazione

Grazie all'esperienza quotidiana e a strumenti informatici dedicati siamo in grado di valutare correttamente la tua casa, riducendo i tempi di vendita e ottimizzando il risultato.

**La durata del periodo di esclusiva.**

2. Scegli un'agenzia e incaricala in esclusiva

**Si, il periodo di esclusiva!!** Se vuoi pretendere e ottenere un servizio devi affidarti ad una sola agenzia con un contratto di esclusiva.

E' fondamentale avere fiducia e affidarsi ad una sola agenzia immobiliare (che sappia soddisfare i servizi che abbiamo appena descritto). Pensare di avere più possibilità mettendo in vendita l'immobile con più agenzie è un errore.

Proviamo a spiegarti perché.

Per un addetto ai lavori la risposta è abbastanza semplice e un po' meno intuitiva per te che in questo momento vuoi solo vendere in fretta realizzando il tuo obiettivo.

È un errore perché sulle stesse piattaforme web verranno **pubblicate diverse varianti (annunci) del tuo immobile** (ogni agenzia avrà fotografie e descrizione diversi), con **fotografie amatoriali** (spesso l'agenzia che non acquisisce in esclusiva dedica pochissimo tempo alle fotografie e lo fa durante il primo sopralluogo indipendentemente da come sia sistemata la casa o dall'ora del giorno - più o meno luce), **fuori prezzo** (se il prezzo rimane quello che vuoi realizzare e non il frutto di un'attenta analisi di mercato).

Non verranno fatte attività di marketing diretto per trovare clienti e l'immobile non verrà condiviso con i colleghi.

Inoltre non avrai un referente e una strategia di vendita chiara. Avrai diverse agenzie che ti porteranno clienti poco interessati e che ti chiameranno solo per abbassare il prezzo.

Riepilogando:

Informati sui prezzi medi della tua zona

Consulta le agenzie per avere una valutazione di mercato e l'elenco dei servizi offerti

Individua l'agenzia che ritieni adeguata al tuo caso e parti con la vendita

# CONFORMITÀ

VERIFICA CHE LA CASA SIA REGOLARE DA UN PUNTO DI VISTA URBANISTICO (PRATICHE DEPOSITATE IN COMUNE) E CATASTALE (PLANIMETRIA E VISURA)

---

Durante la fase di trattativa sarà fondamentale avere tutte "le carte in regola" per evitare obiezioni, sconti sul prezzo o ritardi imprevisti.

La normativa prevede che il contratto di compravendita (atto notarile) che ha per oggetto fabbricati urbani, contenga un'espressa assunzione di responsabilità: gli intestatari garantiscono che lo stato di fatto dell'immobile corrisponda ai dati ed alla planimetria catastale. In particolare si fa riferimento a fabbricati già esistenti e poi ad unità immobiliari urbane.

La normativa in esame non si applica infatti ai terreni (a meno che non si tratti di posti auto), né ai fabbricati da qualificare rurali, e nemmeno a terrazzi e lastrici solari.

Infine l'obbligo di depositare in Catasto l'apposita planimetria nasce con l'ultimazione e la materiale (anche se non ancora riconosciuta) abitabilità/ usabilità. Quindi tali obblighi non si applicheranno al rustico.

Per cui nei casi sopracitati, al momento del atto notarile di compravendita esisterà l'obbligo di citare:

- Il riferimento alle planimetrie depositate in catasto
- La dichiarazione della conformità allo stato di fatto dei dati e delle planimetrie catastali

E' buona norma e ormai consuetudine allegare le planimetrie (già verificate e controllate) anche al contratto preliminare di compravendita (compromesso).

Affidando l'incarico in esclusiva all'agenzia immobiliare puoi richiedere assistenza nel reperire le planimetrie e la visura catastale dell'immobile. L'agente immobiliare non può fare da garante certificando la regolarità ma sicuramente può aiutarti nella lettura delle informazioni e consigliarti nel caso ti serva la consulenza di un tecnico abilitato.

I dati di cui attestare la conformità allo stato di fatto (e di cui pertanto è necessaria l'eventuale regolarizzazione prima della vendita) sono quelli identificativi (foglio, particella, subalterno), categoria catastale (muterebbe a seguito di un cambio di destinazione), zona censuaria e classe, vani e metri quadri (tutti rilevanti per l'attribuzione della rendita); per quanto possa apparire strano, non è rilevante l'indirizzo (che frequentemente non è aggiornato alle modifiche toponomastiche), ma lo è il piano.

Infine, nelle dichiarazioni urbanistiche che, in quanto venditore, rilascerai nel contratto di compravendita, devi verificare che le pratiche depositate in comune (permesso di costruire, varianti al permesso di costruire, fine lavori, abitabilità) siano coerenti con lo stato di fatto e con la planimetria catastale.

# MODIFICHE

SE NEGLI ANNI HAI FATTO QUALCHE LAVORO DI MODIFICA SENZA DICHIARARLO IN COMUNE DOVRAI RICHIEDERE UNA SANATORIA E REGOLARIZZARE LE CARTE. PUR NON ESSENDO OBBLIGATORIO PER LEGGE, IN DIVERSE PROVINCIE IL NOTARIATO CONSIGLIA - QUASI OBBLIGA, VISTO CHE NON STIPULA IL CONTRATTO IN CASO DI MANCANZA - ALLE PARTI DI ASSUMERE UN CONSULENTE (GEOMETRA, INGEGNERE, ARCHITETTO) CHE POSSA CERTIFICARE QUESTA REGOLARITÀ CON UN APPOSITO CERTIFICATO.

SARÀ INOLTRE OBBLIGATORIO CONSEGNARE TUTTI I DOCUMENTI AL GEOMETRA INCARICATO DELLA PERIZIA DELL'IMMOBILE (NEL CASO IN CUI LA PARTE ACQUIRENTE NECESSITI DI UN MUTUO) PER CUI SARÀ FONDAMENTALE AVER EFFETTUATO TUTTI I CONTROLLI PER EVITARE IMPREVISTI E RALLENTAMENTI IN QUESTA FASE DELICATA DELLA VENDITA.

IN ACCORDO CON IL NOTARIATO CONSIGLIAMO VIVAMENTE DI FAR VERIFICARE LA SITUAZIONE URBANISTICA E CATASTALE DA UN TECNICO ABILITATO E DI FARSI RILASCIARE UN DOCUMENTO CHE ATTESTI IL TUTTO **PRIMA** DI PROCEDERE ALLA VENDITA.

IN QUESTO MODO ANCHE L'AGENTE IMMOBILIARE INCARICATO DELLA VENDITA SARÀ IN GRADO DI GESTIRE AL MEGLIO I POTENZIALI CLIENTI E LE FASI DELLA TRATTATIVA!



# DOCUMENTI

ORGANIZZA I DOCUMENTI, CREA UN FASCICOLO DELLA TUA CASA E METTI IL TURBO ALLE TRATTATIVE.

Parlando di documenti ti sottoponiamo subito il tema della certificazione energetica dell'immobile (o Attestato di Prestazione Energetica - APE).

Il concetto di risparmio energetico è definitivamente entrato nella mentalità dell'utente del bene casa, al punto che molte valutazioni sul budget da destinare all'acquisto di una o l'altra unità immobiliare dipendono anche dalla "classe energetica" a cui questa appartiene.

La classificazione energetica degli edifici consente dunque di attribuire alle abitazioni una graduatoria, dalla più economica (A+) alla più dispendiosa (G). L'APE viene rilasciato da un tecnico abilitato (certificatore energetico) e deve essere messo a disposizione del potenziale acquirente, al quale va poi consegnato al momento della stipula del contratto definitivo di compravendita (articolo 6, comma 2, Dlgs 192/05, così come modificato dal DI 145/13, convertito in legge 9/14). L'Ape deve essere allegato al contratto di vendita (articolo 6, comma 3, Dlgs 192/05) e le sanzioni per il venditore inadempiente sono variabili tra i 3mila e i 18mila euro.

Anche gli annunci di vendita tramite tutti i mezzi di comunicazione commerciali devono continuare a riportare l'indice di prestazione energetica. In caso di omissione, il responsabile dell'annuncio è soggetto a sanzione da un minimo 500 euro a un massimo di 3mila euro.

La durata dell'Ape è fissata in dieci anni dal momento del rilascio, salvo che nell'immobile vengano eseguite opere di ristrutturazione tali da modificare la sua classe energetica. Sono esclusi dall'obbligo di dotarsi dell'Ape, oltre che i beni soggetti a vincolo paesaggistico o culturale, anche i fabbricati isolati con una superficie utile totale inferiore a 50 metri quadrati nonché, in generale, quelli neppure riscaldati e privi di impianti di qualsiasi genere.

Consegna l'APE al tuo agente immobiliare e dai le corrette informazioni ai clienti interessati al tuo annuncio.

Nell'organizzazione dei documenti ti consigliamo di preparare un fascicolo con:

- **Atto di provenienza: Compravendita, Donazione, Successione.** Nel caso di successione l'effettuazione della trascrizione dell'accettazione tacita

dell'eredità è ormai un'esigenza acquisita, fatta propria dalle banche, dai giudici delle esecuzioni immobiliari e dal Consiglio nazionale del Notariato in un apposito protocollo. Potrai espletare questa pratica direttamente al rogito di compravendita con l'ausilio del notaio scelto dalla parte acquirente oppure occupartene prima con un tuo notaio di fiducia

- **Atto di mutuo** nel caso l'immobile sia soggetto a finanziamento e ipoteca
- **Planimetria e visura catastale** reperibili gratuitamente agli uffici del catasto dal titolare o da persona delegata oppure in forma telematica da persona abilitata con delega del titolare
- **Regolarità Edilizia** come detto nel precedente capitolo, possibilmente certificata da un tecnico
- **Certificazione degli impianti** elettrici e del gas non sono obbligatorie per la compravendita di immobili "usati". Va specificato che la legislazione italiana prevede che, in assenza di diverso accordo, la parte venditrice sia tenuta a garantire alla parte acquirente la conformità degli impianti alla normativa vigente, potendo quindi pretendere il relativo adeguamento a cura e spese della parte venditrice. In caso di deroga è necessario che gli accordi vengano specificati nel contratto di compravendita. Se sei in possesso dei certificati di conformità degli impianti e questi sono allineati alla normativa vigente puoi utilizzare questa documentazione a tuo favore durante la trattativa per realizzare un prezzo più alto.
- **Libretto della caldaia** se la caldaia è funzionante e regolarmente mantenuta è buona regola valorizzare la tua buona condotta consegnando il libretto all'acquirente.
- **Attestato di Prestazione Energetica** è obbligatorio indicare la classe energetica fin dal momento della pubblicazione dell'annuncio immobiliare!

Consegnarci questi documenti al momento dell'incarico è un grande valore aggiunto, ci consente infatti di avere un quadro specifico della situazione dell'immobile e di valorizzare la trattativa a tuo favore.

# LOOK

LA TUA CASA È CERTIFICATA,  
REGOLARMENTE VENDIBILE E AL  
GIUSTO PREZZO! PRESENTALA AL  
MERCATO AL TOP!

Il mercato immobiliare ha dato e sta dando alcuni segnali di ripresa, ma non è possibile pensare che le case si vendano da sole come accadeva all'alba del nuovo millennio.

Oggi i tempi medi di vendita sono di circa 7 mesi con un numero di invenduto ancora elevato, prezzi ridimensionati di oltre il 25% negli ultimi anni e, di conseguenza, una elevata concorrenza alla tua proposta.

In questo scenario è quindi fondamentale approcciare il mercato valorizzando al meglio l'immobile.

Come anticipato nel primo step della nostra guida farsi condizionare emotivamente è dannoso sia per il prezzo (che deve assolutamente essere in linea con il mercato) che per la presentazione dell'immobile (annuncio e, soprattutto, sopralluoghi).

Il minimo che dovrai fare se vuoi mettere in vendita la tua casa e che devi pretendere affidando il tuo immobile ad un'agenzia immobiliare è:

## **I** **Avere un annuncio in toni neutri.**

Una descrizione semplice che metta in evidenza la distribuzione degli ambienti ben suddivisi tra zona giorno, zona notte, servizi, accessori e spazi esterni. Un breve descrizione dell'esposizione solare, della zona e dei principali servizi.

## 5 cose da sapere

**2 Selezionare correttamente l'orario per scattare le fotografie.** Queste andranno prese da prospettive angolari (almeno 2 per ogni ambiente) con l'ausilio di dispositivi grandangolari (meglio una macchina fotografica professionale ma si possono ottenere ottimi risultati anche con lenti accessorie per i migliori smartphone).

**3 Trovare uno stile ideale per presentare la casa al cliente.** Cerca di renderla sobria, senza appesantire gli arredi e ottimizzando l'utilizzo degli spazi. Se abiti la casa che devi vendere prenditi un po' di tempo prima dell'appuntamento per ordinare le camere e in particolare cucina e bagni. Rinfresca gli ambienti prima della visita.

**4 Allegare una piantina chiara e leggibile.** Un servizio che può essere prestato dall'agenzia immobiliare (e che dovresti richiedere per comparare le varie offerte e decidere chi incaricare in esclusiva) è il rendering planimetrico. Esistono diversi software progettati proprio per gli agenti immobiliari in grado di riprogettare l'immobile con piantine arredate e rendering tridimensionali.

**5 Richiedere un Virtual Tour della tua casa.** Puntando ancora più in alto, tra i servizi innovativi che possono aiutarti a valutare un agente immobiliare c'è l'offerta del virtual tour: per farla semplice un sistema gestito da una piattaforma web che permette di visitare virtualmente l'intera casa da pc o smartphone, muovendosi liberamente tra gli ambienti. Questa è un'ottima soluzione per scremare clienti curiosi e perditempo oltretutto un servizio per quei clienti che per questioni di tempo o lontananza non riuscirebbero ad organizzare un sopralluogo tempestivamente.

# EXTRA

PRESENTARE UN IMMOBILE ORDINATO E NON SOVRACCARICO DI ARREDI AIUTA L'IMMAGINAZIONE DEL CLIENTE CHE SPESSO NON COMPRA CIÒ CHE VEDE MA CIÒ CHE IMMAGINA POSSA FAR SENTIRE "SUA" LA TUA CASA.

CONSEGNARE PLANIMETRIE PROFESSIONALI AL SOPRALLUOGO E AGGIUNGERE LA POSSIBILITÀ DI VEDERE E RIVEDERE LA TUA CASA DA REMOTO È UN OTTIMO VALORE AGGIUNTO OLTRE CHE UN MODO PER DIFFERENZIARE IL TUO ANNUNCIO GRAZIE ALLA TECNOLOGIA.

SE LA CASA NON È ABITATA ED È ARREDATA CON MOBILI DATATI È FORTEMENTE CONSIGLIATO FARLA SVUOTARE E RINFRESCARE GLI AMBIENTI CON UNA IMBIANCATURA.

## HOME STAGING

Si tratta di una pratica innovativa in Italia, consolidata negli Stati Uniti e nei paesi anglosassoni in genere. Può essere proposto dall'agenzia immobiliare in collaborazione con professionisti in grado di cambiare volto al tuo immobile in maniera semplice e con costi contenuti. Ha un costo maggiore rispetto al fai da te ma sono ormai centinaia i casi di successo per la vendita di immobili oggetto di questo tipo di presentazione (restyling).

Da questi casi è emerso che gli immobili oggetto di home staging hanno un tempo medio di permanenza sul mercato praticamente dimezzato con sconti in trattativa decisamente più contenuti.

L'home stager ti consiglierà come modificare l'arredamento, quali opere di manutenzione ordinaria o straordinaria conviene fare, come illuminare al meglio i locali, quali colori e accessori utilizzare per valorizzare gli ambienti e così via...

Per ultimo, considerando immobili datati ad esempio ricevuti in eredità o acquistati come investimento è possibile valutare una ristrutturazione completa prima della vendita.

Usufruento dei bonus ristrutturazione il margine tra il maggior prezzo realizzato e il costo delle opere di ristrutturazione potrebbe farsi molto interessante. In fase di trattativa avrai maggiore potere contrattuale proprio per lo stato dell'immobile (completamente riqualficato) e per la possibilità di cedere al futuro acquirente la parte rimanente di detrazione prevista dal bonus.

# AGENZIA

HAI UNA PANORAMICA PRECISA SU COSA FARE E COME FARE PER VENDERE LA TUA CASA, NON TI RESTA CHE SCEGLIERE L'AGENTE IMMOBILIARE CHE TI HA CONVINTO E PARTIRE!

Siamo agli ultimi consigli per fare la scelta giusta e non rischiare di perdere tempo e occasioni!

Affidarsi al nostro team ti libererà da tutti gli adempimenti descritti in questa guida, avrai al tuo fianco una risorsa che saprà consigliarti e assisterti nella fase preliminare di verifica e preparazione dei documenti, nella fase centrale di promozione e nella fase finale di trattativa e organizzazione della compravendita.

La materia negli ultimi anni si è fatta molto più complessa e scegliere il giusto professionista può fare davvero la differenza.

Ecco un riepilogo di cosa valutare:

**Analisi di mercato, valutazione.** Diffida di chi accetta la tua idea di valutazione e da chi fa valori a "occhio"... L'esperienza è un fattore determinante per valutare un immobile ma oggi sono presenti sul mercato software in grado di fare analisi comparative e dare una visione allargata delle reali possibilità. Possibilmente richiedi una valutazione professionale con un'analisi della tua zona specifica.

**I servizi.** Un'agente immobiliare deve prendersi cura del tuo immobile come fosse unico.

**Pubblicità e reperimento clienti.** Verifica i canali pubblicitari che ti vengono proposti: presenza sul web (numero di portali), pagina Facebook, account Instagram e Twitter, sito dell'agenzia e pagine dedicate all'acquisizione clienti (landing page), l'appartenenza a gruppi di collaborazione (MLS), l'utilizzo di strumenti off-line (cartello, pubblicazioni su giornali), Web marketing diretto per acquisizione clienti, campagne mail dedicate su lista clienti.

**Fotografie e annuncio.** Come detto le fotografie vanno scattate nel momento opportuno. Diffida di chi scatta fotografie rapidamente, senza chiederti un appuntamento con la casa tirata a lucido. Se questo approccio è approssimativo molto probabilmente lo sarà anche il resto. Verifica che il

testo dell'annuncio proposto sia neutro e lineare e che sia congruente tra le diverse pubblicazioni. Valuta la possibilità di usufruire di servizi accessori come virtual tour e rendering planimetrico.

**Assistenza documenti.** Valuta l'offerta di un servizio di affiancamento e consulenza nel reperimento dei documenti. Puoi delegare l'agente immobiliare al reperimento di alcuni documenti (ad esempio i catastali) e snellire la procedura di organizzazione. Sii collaborativo nel consegnare gli atti (che comunque sono pubblici e di libero accesso) e richiedi una verifica per un parere preventivo.

**Preparazione alla vendita e visite.** Valuta se l'agente immobiliare collabora con un home stager e ti offre questo servizio a prezzi convenzionati e se ti dà consigli su come far trovare la casa.

**Assistenza contrattuale e organizzazione delle pratiche per l'atto notarile di compravendita.** Il diritto alla provvigione secondo l'articolo 1755 del codice civile matura alla conclusione dell'affare. Nel caso dell'agente immobiliare sarebbe la comunicazione di avvenuta accettazione della proposta di acquisto. Solitamente l'agente immobiliare richiede giustamente il pagamento al Preliminare di compravendita (compromesso). Il pagamento non esclude il servizio di assistenza fino al rogito. In ogni caso, il pagamento della provvigione deve avvenire sempre prima dell'atto di compravendita in quanto il notaio dovrà segnalare l'intervento del mediatore e il compenso sull'atto.

**Valuta la proposta di esclusiva.** Come abbiamo detto è fondamentale incaricare un solo agente immobiliare alla vendita della tua casa. Per farlo verifica che soddisfi più parametri possibili tra quelli elencati sopra.

# CHECKLIST

## DOCUMENTI PER LA VENDITA

- **ATTO DI PROVENIENZA (Acquisto, Successione, Donazione)\***
- **ATTO DI MUTUO (Se ancora in essere)\***
- **APE: Attestato di Prestazione Energetica\***
- **ARE: Attestato di Regolarità Edilizia**
- **CERTIFICAZIONI IMPIANTI (Se disponibili)**
- **LIBRETTO CALDAIA (Se disponibile)**

\*Documenti Obbligatoriosi per la vendita

### **NOTA SU ARE**

**Il Notariato esige questo documento per rogitare.** E' quindi fondamentale incaricare fin da subito il tecnico che rilascerà la certificazione. Questo permetterà di avere la situazione completamente sotto controllo, conoscere eventuali spese extra e velocizzare la compravendita.



SIAMO A TUA DISPOSIZIONE!

# EUROCASAIMM

## AGENZIE IMMOBILIARI

[WWW.EUROCASAIMM.COM](http://WWW.EUROCASAIMM.COM)



EUROCASAIMM AGENZIE IMMOBILIARI

Uffici

CARPI (MO), Via Guido Mazzali 23 - T 059.645023

NOVI (MO), Via Antonio Ligabue 37 - T 059.677539

ROLO (RE), Corso Repubblica 45 - T 0522.658323

ROGO (RE) Corso Repubblica 42 - T 0522.628353